

Deutsche Philologie

Elemente und Verlaufsformen von Streitgesprächen

Eine Analyse von Texten und Tonbandprotokollen
unter sprechhandlungstheoretischen Gesichtspunkten

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung des Doktor - Grades
der
P h i l o s o p h i s c h e n F a k u l t ä t
der
Westfälischen Wilhelms - Universität
zu
Münster (Westf.)

vorgelegt von
Ernst Apeltauer
aus Ludwigsburg

1977

D 6

Hauptberichterstatter: Prof.F.Hundsnurscher

Mitberichterstatter: Prof.R.Hinderling

Dekan: Prof.M.Brockhoff

Tag der mündlichen Prüfung: 14.Februar 1978



- I -
Inhaltsverzeichnis
(Teil I)

	<u>Seite:</u>
O. Einleitung	IV
1. Streitgespräche als Gegenstand sprach- wissenschaftlicher Untersuchungen	
1.1 Gesprächsanalyse	1
1.1.1 Der Freiburger Ansatz	2
1.1.2 Sprechhandlungstheorie und Ge- sprächsanalyse	4
1.1.3 Diskurs-Analyse bei Sinclair und Coulthard	13
1.1.4 Notwendigkeit einer Neuorien- tierung für die Analyse von Streitgesprächen	19
1.2 Eingrenzung des Untersuchungsbereichs	22
1.2.1 Streit und Konflikt	22
1.2.2 Die Ausgangssituation	28
1.2.3 Zusammenfassung der Grundtypen	35
2. Die Beschreibungssprache	37
2.1 Voraussetzungen	37
2.2 Die Analyse-Einheiten	44
2.2.1 Äußerung und Sprechhandlung	44
2.2.2 Komplexe Handlungen: Zug und Taktik	52
2.2.3 Einfache Reaktionszüge	62
2.2.4 Die Funktion von Taktiken in Streitgesprächen	63
2.3 Phasen und Sequenzen	67
2.3.1 Der Begriff der 'Phase'	67
2.3.2 Kriterien zur Abgrenzung von Phasen	70
2.3.3 Phasen in Streitgesprächen	75
1.3.4 Eskalationsmerkmale in Streit- gesprächen	76

2.3.4.1 Allgemeine Bestimmung von Eskalation	76
2.3.4.2 Eskalationsmerkmale innerhalb des Analyseapparates	77
2.3.5 Zur Funktionsbestimmung von Phasen	82
2.4 Kategorien der Beschreibungssprache	85
2.4.1 Sprechhandlungen, Funktion und Realisierungsformen	86
2.4.1.1 BITTEN	86
2.4.1.2 AUFFORDERN	90
2.4.1.3 DROHEN	98
2.4.1.4 BESCHWICHTIGEN	105
2.4.1.5 WARNEN	111
2.4.1.6 VORSCHLAGEN	113
2.4.1.7 ANBIETEN ('Ein Angebot machen')	120
2.4.1.8 BEWERTEN	123
2.4.1.9 BESCHIMPFEN	139
2.4.1.10 VORWERFEN	144
2.4.1.11 EXPRESSIV	174
2.4.1.12 HINWEISEN und FESTSTELLEN	183
2.4.1.13 BESCHULDIGEN	188
2.4.1.14 ERKLÄREN und BEGRÜNDEN	193
2.4.1.15 ZURÜCKWEISEN und WIDERSPRECHEN	197
2.4.1.16 BETEUERN	203
2.4.2 Zusammenfassung der bei den Standardanalysen verwendeten Handlungskategorien	205
2.5 Komplexe Sprechhandlungen: Taktiken	213
2.5.1 VORHALTEN ('Vorhaltungen machen')	216
2.5.2 PERSÖNLICH NEHMEN	224
2.5.3 PERSÖNLICH WERDEN	231
2.5.4 LÄCHERLICH MACHEN	243
2.5.5 AUFLAUFEN LASSEN	253
2.5.6 INSISTIEREN	257
2.5.7 ABBLOCKEN	271

	<u>Seite:</u>
2.6 Taktische Regeln	279
2.6.1 Konter-Taktik	281
2.6.2 Konträr-Taktik	289
3. Streitgespräche und ihre möglichen Verlaufsformen: Struktur und Aufbau von Phasen	293
3.1 Eskalationsphasen	294
3.1.1 ANGEBOTE als Eröffnungshandlungen	296
3.1.2 FRAGEN als Eröffnungshandlungen	302
3.1.3 AUFFORDERN als Eröffnungshandlung	308
3.1.4 VORWERFEN als Eröffnungshandlung	313
3.2 Auseinandersetzungshöhepunkte	320
3.2.1 Mit FRAGEN eröffnete Höhepunkte	322
3.2.2 Mit AUFFORDERN eröffnete Höhe- punkte	324
3.2.3 Mit VORWERFEN bzw. VORHALTEN eröffnete Höhepunkte	325
3.2.4 Durch PERSÖNLICH WERDEN eingelei- tete Phasen	328
3.2.5 Durch LÄCHERLICH MACHEN einge- leitete Phasen	330
3.3 Abschlußphasen	334
4. Zusammenfassung und Ausblick	337
Anhang: Zur Textauswahl	340
Literaturverzeichnis	341

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

E i n l e i t u n g

Streit ist ein vielschichtiges und komplexes Phänomen. Schließt man den sprachlosen Kampf aus, so kann Streit als heftige bzw. hitzige sprachliche Auseinandersetzung zwischen zwei (oder mehr) Personen bestimmt werden.

Vergleicht man Streitgespräche mit anderen Gesprächsformen, so ergeben sich aufgrund von Funktion, Thematik und Interessenlage der beteiligten Agenten folgende Differenzierungsmöglichkeiten: Streitgespräche unterscheiden sich von Unterhaltungen aufgrund ihrer Funktion. Während Unterhaltungen sozial-integrative Funktionen erfüllen, werden in Streitgesprächen gerade die Differenzen zwischen den Agenten herausgearbeitet, so daß man etwas vereinfacht von einer desintegrierenden Funktion von Streitgesprächen sprechen kann. Unterhaltungen, die dazu dienen, soziale Strukturen oder Beziehungen aufrechtzuerhalten, lassen je nach den Bedürfnissen der Teilnehmer Themenwahl und Themenwechsel zu. Streitgespräche weisen ähnliche Eigenschaften auf, wenn sie sich aufgrund innerer Spannungen der beteiligten Personen entzünden.

Streitgespräche können aber auch themenorientiert sein, wenn die gegensätzlichen Interessen der Agenten an einem Streitobjekt sichtbar werden. Solche Formen lassen sich mit Aushandlungsgesprächen vergleichen. Beide Formen sind themenorientiert und bezogen auf Interessen und Ziele. Streitgespräche dieser Art können sich aus Aushandlungsgesprächen entwickeln, wenn der Verhandlungsspielraum erschöpft ist.

Eine andere Gesprächsform, die Argumentation, kann charakterisiert werden durch den Willen bzw. die Absicht wenigstens eines der Agenten, den anderen zu überzeugen oder zu überreden. In beiden Fällen wird versucht, Einfluß auszuüben. Streitpunkt ist eine Idee oder eine Einstellung eines Agenten. Es gibt den Angreifer, der die Idee in Frage stellt bzw. die Einstellung problematisiert und denjenigen, der sich dagegen zur Wehr setzt und verteidigt. Da aber - abgesehen von dem idealtypischen Fall wissenschaftlicher Argumentation - gewöhnlich sowohl überzeugt als auch überredet werden soll, kann sich aus dieser Gesprächsform ebenfalls leicht ein Streitgespräch entwickeln. Überredung zielt immer auf die Änderung affektiver Einstellungen und aktiviert darum Emotionen, die ihrerseits zum Auslöser für Streitgespräche werden können.

In der Literatur zum Thema 'Streit' wurden Streitgespräche häufig mit der Gesprächsform der Argumentation gleichgesetzt. Zweifellos gibt es hier fließende Übergänge, die eine derartige Begriffsbildung nahelegen. Andererseits wird in der Alltagssprache sehr wohl zwischen Argumentation und Streit unterschieden und die Frage 'haben die jetzt gestritten oder argumentiert?', ließe sich von jedem (bis auf wenige Ausnahmesituationen) mit einiger Sicherheit beantworten. Daraus kann geschlossen werden, daß es Kriterien bzw. Regeln geben muß, mit deren Hilfe Gesprächstypen unterschieden werden können.

Gespräche sind Interaktionsformen, die sich als Sequenzen von Sprechhandlungen beschreiben lassen. Es gibt Sprechaktverben, mit denen auf solche Sequenzen referiert werden kann, wie z.B. 'unterhalten',

'argumentieren' und 'streiten'. Daneben gibt es aber auch Sprechhandlungsfolgen ohne Sprecherwechsel, zu deren Bezeichnung Sprechaktverben wie z.B. 'berichten', 'vorhalten' oder 'begründen' verwendet werden. Sprechhandlungsfolgen dieser Art können in Gesprächen vorkommen, d.h. daß Sprechaktsequenzen ohne Sprecherwechsel in Sequenzen mit Sprecherwechsel eingebettet sein können.

Der Gebrauch solcher Verben ist abhängig von situativen Bedingungen und Regeln. Die Gespräche werden folglich mit Hilfe dieser Bedingungen und Regeln unterschieden. Jede Analyse und Beschreibung von Gesprächsformen wird daher zur Klärung und Differenzierung von Gebrauchsbedingungen beitragen.

Interaktionsformen wie plaudern, argumentieren oder streiten lassen sich aufgrund der in ihnen enthaltenen Sprechhandlungen, vor allem aber aufgrund der für die jeweilige Gesprächsform typischen Kombinatorik von Sprechhandlungen unterscheiden. So könnte man z.B. 'plaudern' als 'zwangloses Erzählen von Geschichten oder Witzen' paraphrasieren, wobei der Unterschied zur monologischen Form des Erzählens eben darin besteht, daß es sich bei 'plaudern' um eine Sequenz mit Sprecherwechsel handelt.

Bei der Beschreibung und Analyse von Streitgesprächen geht es also darum, Sprechhandlungen aber auch Sprechhandlungskombinationen zu finden, mit deren Hilfe sich Streitgespräche von anderen Gesprächsformen unterscheiden lassen. Charakteristische Kombinationen von Sprechhandlungen sind dabei in monologischen Teilsequenzen innerhalb dieses Gesprächstyps ebenso feststellbar, wie in Verlaufsformen. Bei der Analyse von Streitgesprächen müssen folglich drei Aspekte herausgearbeitet werden:

Sprechhandlungen, streittypische Sprechhandlungsfolgen und Verlaufsformen.

In der vorliegenden Arbeit wird ein Analyseapparat entwickelt, mit dessen Hilfe sich (aufgrund einer strikten Trennung der einzelnen Beschreibungsebenen nach ihrem Komplexitätsgrad) diese drei Bereiche systematisch erfassen und beschreiben lassen. Als Materialgrundlage dienen 35 teils authentische, teils fiktive Texte. Ziel ist die *Erarbeitung* der für Streitgespräche typischen Kombinatorik von Sprechhandlungen.

Die Arbeit beginnt mit einer Abgrenzung von bisherigen Versuchen, Streitgespräche oder Einzelaspekte von Streitgesprächen zu beschreiben (1.1). Es geht dabei um die Darstellung und Kritik des jeweiligen methodischen Ansatzes. Daran schließt sich ein begriffsanalytischer Teil an, der zur Präzisierung des Begriffs 'Streit' und zur Eingrenzung des Gegenstandsbereichs dieser Arbeit dient (1.2). Kapitel 2 beginnt mit der systematischen Einführung in den entwickelten Analyseapparat (2.1-2.3). Mit Hilfe dieses Instrumentariums werden die Texte analysiert. Die Darstellung beschränkt sich dann auf die Präsentation der Analyseergebnisse (2.4-2.7). Im Schlußkapitel wird versucht, durch Vergleiche streittypischer Verlaufsformen und unter Einbeziehung der Analyseergebnisse idealtypische Sequenzmuster zu rekonstruieren.

1. Streitgespräche als Gegenstand sprachwissenschaftlicher Untersuchungen

1.1 Gesprächsanalyse

Der methodische Ansatz einer Gesprächsanalyse ist abhängig von der Form, in welcher das zu analysierende Material vorliegt. Handelt es sich um Tonbandaufnahmen, sollte die Intonation (als ein wesentlicher Faktor) zur Rekonstruktion der Interaktion verwendet werden. Werden Texte zur Grundlage gewählt, so besteht die Analyse zunächst in einer Rekonstruktion der Interaktion aufgrund der verwendeten Äußerungsformen. In beiden Fällen wird es letztlich darum gehen, für die gewählte Gesprächsform charakteristische Elemente (d.h. Sprechhandlungen und monologische Sprechhandlungssequenzen) herauszuarbeiten. Eine dritte Möglichkeit entsteht, wenn man einen der beiden genannten Ansätze mit sozialpsychologischen Methoden kombiniert, d.h. zusätzlich situative Bedingungen miteinbezieht. Allerdings sollte ein solcher Ansatz es ermöglichen, die einzelnen Faktoren in ihrer Bedeutung für die Analyse zu bestimmen.

1.1.1 Der Freiburger Ansatz

Einen Versuch, soziologische, sozial-psychologische und linguistische Ansätze zu integrieren und zu einer brauchbaren Gesamtkonzeption zu verarbeiten, haben Freiburger Forscher unternommen. Sie beschäftigen sich seit nunmehr zehn Jahren mit der Klassifizierung gesprochener Sprache. "Es handelt sich um den einzigen, speziell für diesen Gegenstandsbereich unternommenen Versuch." ¹⁾ Um zu einer brauchbaren Textklassifizierung zu kommen, werden sowohl sprachliche als auch außersprachliche Merkmale herangezogen. Auf der typologischen Ebene wird unterschieden zwischen Textsorte und Redekonstellationstyp. ²⁾ Bisher sind folgende Redekonstellationstypen herausgearbeitet worden: Vortrag, Erzählung, Reportage, Diskussion, Unterhaltung und Interview. ³⁾ Der einzige Versuch, Streitgespräche als Redekonstellationstyp zu erarbeiten, beschränkt sich weitgehend auf ein Referieren bestehender Forschungsansätze. ⁴⁾ Das liegt mit daran, daß "trotz der großen Anzahl verschiedenster Texte, die das Institut für Deutsche Sprache in Freiburg anbieten kann, (...) die Auswahl an Streitgesprächen ziemlich klein" ist. ⁵⁾ Textgrundlage

1) Schank/Schoenthal (76 a): 29

2) Vgl. Steger (76): 7 f.; eine schematische Zusammenfassung findet man bei Jäger (76): 53

3) Vgl. Jäger (76): 55

4) Wolf (75)

5) Ebd., S. 3

bei Wolf waren zwei Texte, von denen der eine (Text A) kaum als streittypisch bezeichnet werden kann. Das selbstgesetzte Ziel, "klar definierte und operationalisierbare Merkmale sowohl für die Streithandlungen selbst, als auch für die Typisierung von Streitgesprächen zu erarbeiten", damit "eine statistische Auswertung (...) überhaupt möglich wird", ¹⁾ wird nicht erreicht.

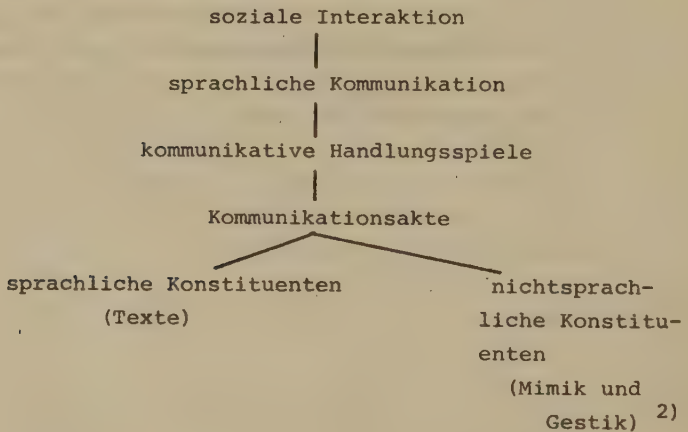
Daneben muß natürlich auch die Merkmalliste kritisiert werden, mit der ein umfassender Ansatz suggeriert wird. Tatsächlich fehlen Kriterien zur Gewinnung und Bewertung der Merkmale. Die Liste umfaßt zwar Merkmale der äußeren und der sozialen Situation, läßt aber eine Hierarchisierung nach Relevanzgraden vermissen. Auch die gelieferten Erläuterungen zu den einzelnen Merkmalen sind häufig unzureichend. ²⁾ Aus diesen Gründen schien eine Adaption des Ansatzes zur Analyse von Streitgesprächen nicht sinnvoll.

1) Wolf (75): 13

2) Vgl. Funkkolleg Sprache Studienbegleitbrief 11; Schank/Schoenthal (76 a): 29 ff., z.B. 5 und 16

1.1.2 Sprechhandlungstheorie und Gesprächsanalyse

Sind die Bemühungen des Freiburger Teams darauf gerichtet, soziale Situationen und deren sprachliche sowie außersprachliche Merkmale zu erfassen, so setzt mit der Rezeption der Sprechakttheorie der Versuch ein, Texttheorie handlungstheoretisch zu fundieren. ¹⁾ Texte werden nicht mehr aufgefaßt als Ketten von Sätzen, sondern als Produkte sozialer Interaktion, die sich aus Kommunikationsakten, Realisierungen von Sprechhandlungstypen, zusammensetzen, die ihrerseits eingebettet sind in Handlungsspiele. Schematisch kann dieser Zusammenhang folgendermaßen verdeutlicht werden:



¹⁾ Vgl. z.B. Kummer (75), Schmidt (73 a)

²⁾ Adaptiert aus: Schmidt (73 b): 235

Texte setzen sich folglich zusammen aus Kommunikationsakten, die ihrerseits eingebettet sind in Handlungsspiele. ¹⁾ Solche Handlungsspiele sind thematisch gebundene, zeitlich begrenzte Mengen alternativer Handlungsfolgen. Die Auswahl einer bestimmten Handlungssequenz erfolgt aufgrund der Thematik, der Situationsbeurteilung und aus der Kenntnis taktischer und strategischer Regeln heraus.

Als Text kann dann jeder "geäußerte sprachliche Bestandteil eines Kommunikationsaktes (im Rahmen eines kommunikativen Handlungsspieles), der thematisch orientiert ist und eine erkennbare kommunikative Funktion erfüllt, d.h. ein erkennbares Illokutionspotential realisiert," ²⁾ bezeichnet werden.

Bei dem Versuch, Sprechakttheorie auf Gesprächsanalysen anzuwenden, war man zunächst von einer Klassifizierung einzelner Sätze ausgegangen. ³⁾ Nimmt man an, daß die Grundeinheit sprachlicher Kommunikation nicht "das Symbol, das Wort oder der Satz (ist), sondern die Produktion oder Hervorbringung des Symbols oder Wortes oder Satzes im Vollzug des Sprechaktes" ⁴⁾ so erscheint ein solcher Ansatz nicht konsequent. Tatsächlich erkannte man jedoch bald, daß es nicht sinnvoll ist,

1) Da man nicht nicht kommunizieren kann, wie Watzlawick (69): 53 ausführt, kann jede Handlung als 'kommunikative Handlung' aufgefaßt werden, weshalb im weiteren nur mehr von Handlungsspiel gesprochen wird.

2) Schmidt (73 b), 237

3) So antwortete z.B. Kummer (72) auf die Frage, welche Abgrenzungskriterien für Sprechakte er verwende: "Im Moment habe ich nur die Satzgrenze." Kummer (72): 51

4) Searle (71): 30

Searl'schen Bedingungen für jeden Sprechakt anzugeben, da diese häufig aus den Bedingungen der sie umgebenden Sprechakte abgeleitet werden können. ¹⁾ Insgesamt wurde bereits in der ersten Hälfte der 70er Jahre die Notwendigkeit erkannt und formuliert, "daß Sprechhandlungen auch im Hinblick auf übergeordnete Sprechhandlungssequenzen zu untersuchen" seien. ²⁾

Einen der wenigen Versuche, mit Hilfe der Sprechakttheorie Gespräche zu beschreiben, hat Martens (74) unternommen. Sie beschränkt sich bei ihrer Untersuchung bewußt auf die Analyse der kommunikativen Funktion von Äußerungen und betont, daß sich "in der Bezogenheit einzelner Sprechhandlungen aufeinander (...) erst die aktuelle Kommunikationssituation" ergibt. ³⁾ Ferner geht es Martens um Handlungsstrategien, die sie aus den soziokulturellen Bedingungen ableiten will. ⁴⁾

Obwohl ihre Fragestellung Anstöße zu einer Differenzierung der Sprechakttheorie versprochen, hat sie durch ihren Verzicht auf eine explizierbare Beschreibungssprache keine wesentlichen neuen As-

1) Hundsnerscher (76 a) hat in seinem Aufsatz über Versprechungen auf diesen Zusammenhang aufmerksam gemacht, und die komplexen Bedingungen und Regelbeschreibungen für diesen Sprechakt ersetzt, indem er ihn in seine typische Sequenzposition eingesetzt hat, und von den Bedingungen der ihn umgebenden Sprechakte her zu beschreiben versuchte.

2) Martens (74): 51

3) Ebd. S.51/52

4) Ebd. S.63

pekte herausarbeiten können, wenn man von der Einsicht absieht, daß es nicht zweckvoll ist, "zu jeder Sprechhandlung grundsätzlich jede Voraussetzung oder Intention oder Konsequenz, etc. gleichermaßen anzugeben." 1)

Interessant ist ihr Versuch, Kommunikationsmuster herauszuarbeiten, wie sie für sprachliche Kommunikation in der untersuchten Familie typisch sind. Sie geht dabei von folgender Unterscheidung aus: Interaktionssituationen, das sind Einheiten, die sich in einem Gespräch durch thematischen Zusammenhang oder äußere Situation ergeben, Kommunikationssequenzen, die sich aus den dialogisch notwendigen wie auch inhaltlich-thematisch gegebenen Abfolgen von Sprechhandlungen bestimmen lassen und schließlich Sprechhandlungen, die kleinsten Einheiten der Analyse, "denen eine oder mehrere kommunikative Funktionen zugesprochen werden können." 2)

Unklar ist der Status der Kommunikations- oder Grundmuster, wie sie von S. 120 an expliziert werden: Sind es nur für diese Familie gültige Kommunikations-Regeln oder sind sie allgemeiner Art? Ein weiterer Punkt ist ihre Beschreibungssprache. Bei der Herausarbeitung von Grundmustern bedient sie sich z.T. Alltagssprachlicher Bezeichnungen wie z.B. bei der Beschreibung der Grundstruktur auf S. 127. Andererseits verläßt sie bei der Beschreibung häufig die Sprechhandlungsebene, so daß unklar bleibt, ob es sich um Sprachhandlungen oder Handlungen allgemeiner Art, um einzelne Handlungen oder um Handlungsfolgen handelt. 'Zuneigung zeigen'

1) Martens (74): 106

2) Ebd. S. 102

kann man z.B. mit einer Bestätigung aber auch mit einem längeren Text, mit dem man jemanden lobt. Ebenso müssen nonverbale Handlungen mit berücksichtigt werden. Martens grenzt hier nicht aus und läßt offen, was sie meint.¹⁾ Bei ihrem Versuch, die oben genannten Grundmuster auszuwerten, unterscheidet Martens zunächst zwischen Beziehungsebene und Handlungsebene und versucht daraus Strategien einzelner Teilnehmer abzuleiten.²⁾ Dies stellt offenbar den Versuch dar, die Sprechakttheorie mit der Kommunikationstheorie, wie sie von Watzlawick u.a. entwickelt wurde, zu verbinden. Charakteristisch dafür ist auch ihre These, daß der "Beziehungsaspekt von Kommunikation als die Ebene, auf der die Einstellung zur Person des anderen ausgedrückt wird, eine wesentliche Komponente jeder Sprechhandlung ist. Allerdings enthalten verschiedene Sprechhandlungen diesen Aspekt in unterschiedlicher Ausprägung."³⁾ Bedauerlich ist dabei nur, daß sie diesen Ansatz nicht konsequent verfolgt.

Insgesamt kann die Arbeit als ein erster Versuch gewertet werden, ausgehend von Gedanken der Sprechakttheorie und Kommunikationstheorie kommunikative Funktionen von Äußerungen und Sequenzen zu beschreiben. Ihr Vorgehen ist dabei stark bestimmt von dem analysierten Material. Kritisiert werden muß ihr methodisches Vorgehen, da durch ihre Weigerung, Äußerungsformen auf Handlungskategorien zu beziehen,

1) Man vgl. dazu ihre Grundmuster auf S. 149, 153, 172 und 174; darauf wird später zurückzukommen sein.

2) Vgl. Martens (74): 246

3) Ebd. S. 107

sich ihre eigenen Ergebnisse einer Vergleichbarkeit weitgehend entziehen. ¹⁾

Bezogen auf das oben angeführte Schema kann man sagen, daß Martens ausgehend von Texten, deren Entstehung sie über Tonband rekonstruieren konnte, versucht, Kommunikationsakte und Handlungsspiele zu analysieren.

Einen neueren Versuch, Sprechhandlungstheorie und Kommunikationstheorie zu verbinden, stellt Frankenberg's Arbeit über Vorwerfen und Rechtfertigen als verbale Teilstrategien der innerfamilialen Interaktion dar. ²⁾ Im Gegensatz zu Martens versucht er jedoch, die spezifischen Voraussetzungen und Bedingungen für Vorwürfe und entsprechende Reaktionsmöglichkeiten herauszuarbeiten. Erst im Kapitel 5 werden Gespräche analysiert. Zwar gelingt es ihm nicht, die Begriffsanalyse für die Gesprächsanalyse fruchtbar zu machen, so daß seine

¹⁾ Martens (74): 105

²⁾ Frankenberg (76)

Arbeit in einen analytischen und einen empirischen Teil zerfällt. Dennoch soll sein Ansatz hier genauer referiert werden, um den Unterschied zu Martens besser herausarbeiten zu können.

Anders als Martens legt Frankenberg seine Analysekategorien fest. Interessanterweise findet man bei ihm kein Zeichen für Vorwürfe. Er beschränkt sich auf Feststellungen (S), Fragen (Q), Aufforderungen (C) und nichtsatzartige Äußerungen (NS). Plausibel erscheinen mir dabei nur Q und C. Unter Aufforderungen subsumiert er Befehl, Verbot, Rat-schlag und Bitte. Drohung und Gebot ließen sich hier sinnvoll ergänzen. Heterogen erscheint dagegen die Kategorie S, wo er so unterschiedliche Sprechhandlungen wie Behauptung, Klage, Wunsch, Versprechen, Vermutung und Beschwerde anführt.

Sein Analysemodell ist stark an die Sprechakttheorie angelehnt. Er unterscheidet fünf Analyse-sutfen:

1. Illokution₁
2. Kommunikative Funktion
3. Illokution₂
4. Perlokution₁
5. Perlokution₂

Jede Äußerung wird unter diesen fünf Aspekten betrachtet. Klar sind dabei die ersten beiden Stufen aufgrund ihrer Definition. Illokution₁ wird bestimmt als: "Proposition plus propositionaler Einstellung aufgrund eines geäußerten Satzes ohne kontextuellen Bezug." ¹⁾ Die kommunikative Funktion wird

¹⁾ Frankenberg (76): 177

definiert als "kontextueller Bezug der Illokution₁." 1)

Unklar sind dagegen die anderen drei Stufen der Analyse. Illokution₂ wird umschrieben als Funktion aus Illokution₁ und der kommunikativen Funktion. Hierunter fallen "Warnungen, Vorwürfe, Rechtfertigungen, Entschuldigungen, Honorierungen, Zurückweisungen, Immunisierungen (?), Permissive, explizite Argumentationen, Topoi usw." 2) Bereits aus dieser Zusammenstellung wird ersichtlich, daß es sich um eine Menge sehr unterschiedlicher Elemente handelt, für die ein entsprechendes Auswahlkriterium kaum existieren kann. Dennoch bleibt festzuhalten, daß damit versucht wird, die Unterscheidung zwischen Sprechhandlung in normaler Äußerungssituation (Illokution₁) und Sprechhandlung in spezifischer Äußerungssituation (Illokution₂) in die Analyse miteinzubeziehen.

Die kommunikative Funktion, die man zunächst aufgrund der Bestimmung als Illokution in spezifischer Situation interpretieren mußte, entpuppt sich im Analyseschema als allgemeiner Kommentar, den Martens als 'allgemeine Bedingungen' bezeichnet hatte.

1) Frankenberg (76): 177

2) Ebd. S.178

Ähnlich vage sind die Erklärungen zu den beiden Stufen Perlokution₁ und Perlokution₂. Die Vermutung, daß es sich hier um eine entsprechende Differenzierung des perlokutiven Aspekts handelt, der nun je nach Situation, unterschieden werden soll, läßt sich kaum halten, angesichts von Formulierungen wie: "Ich komme zu dem Schluß, daß sich eine generelle Unterscheidung von Illokution und Perlokution nicht durchführen läßt." ¹⁾ Auch die von Frankenberg angeführten Beispiele, daß Perlokution₁ z.B. Einschüchtern wäre, "um dann - besonders bei häufiger Koppelung von Vorwurf und Einschüchterung - die weitere perlokutive Wirkung z.B. der Partnerdisqualifizierung (Perlokution₂) auszulösen," ²⁾ bringt keine Klarheit.

Es bleibt festzuhalten, daß mit Frankenbergs Arbeit erstmals versucht wurde, die bis dahin bestehende Sprechakttheorie durch weitergehende Kategorisierungen für die Gesprächsanalyse verwendbar zu machen. Die sich in seiner Arbeit offenbaren Probleme (Unvereinbarkeit und damit Unverbundenheit von analytischem und empirischem Teil) sind zum Zeitpunkt der Konzeption der Arbeit mitbedingt durch den Stand der Theoriediskussion, die an manchen Stellen die Sicht eher versperrte als eröffnete.

1) Frankenberg (76): 180

2) Ebd. S.182

1.1.3 Diskurs-Analyse bei Sinclair und Coulthart

Um den Problemen, die sich bei der Analyse von Alltagsgesprächen immer wieder ergaben, besser begegnen zu können und sie auf ein Minimum zu reduzieren, wählten Sinclair und Coulthart (S/C) einen Diskurstyp für ihre Analysen aus, der zielorientiert und aufgrund institutioneller Bedingungen auch stärker strukturiert ist als Alltagsgespräche: Gespräche im Klassenzimmer. Sie knüpften dabei an eine Arbeit von Barnes ¹⁾ über Fragetypen an. In ihrer Theoriebildung folgen sie weitgehend der Konzeption von Halliday. ²⁾ Da ihr Analyse-System in der vorliegenden Arbeit modifiziert und weiterentwickelt wurde, soll es hier ausführlicher dargestellt werden, um so Gemeinsamkeiten und Differenzen besser herausarbeiten zu können.

Wie sie selbst betonen, haben sie ihr Analyse-system in enger Anlehnung an Halliday entwickelt. Wesentlich ist dabei ihr empirischer Ansatz: "We began with very few preconceptions and the descriptive system has grown and been modified to cope with problems thrown up by the data." ³⁾ Obwohl sie einen ähnlichen Ansatz wie die Sprechakt-Theorie vertreten, distanzieren sie sich doch explizit von ihr, indem sie darauf hinweisen, daß die Sprechakttheorie keinen Unterschied zwischen Satzbedeutung und situationsbezogenem Gebrauch von

1) Vgl. Barnes (69)

2) Vgl. Halliday (61)

3) Sinclair/Coulthart (75): 24, im weiteren S/C

Äußerungsformen macht. ¹⁾ Als Beispiel für sprachliche Funktionen und grammatische Realisierungsmöglichkeiten nennen sie 'Feststellung und Deklarativsatz', betonen jedoch zugleich, daß z.B. Fragen auch durch deklarative, imperative und moduslose Satzstrukturen realisiert werden können, womit der Komplexitätsgrad der Relation zwischen sprachlicher Funktion und grammatischer Realisierungsmöglichkeit freilich nur angedeutet wird. ²⁾

Als Grundgerüst für ihre Beschreibung dient ihnen Hallidays Ebenenkonzept: Daten werden auf unterschiedlichen Ebenen kategorisiert und jeweils mit Einheiten der nächsten unteren Ebene beschrieben. ³⁾

Die Einheit der obersten Ebene ist bei ihnen die Unterrichtsstunde, deren Struktur aus einer Folge von Transaktionen besteht. Die nächste Ebene ist die der Transaktionen, deren Strukturen aus Elementen von Runden bestehen. ⁴⁾ Runden können einleitend, fortführend oder beendend sein. Runden setzen sich zusammen aus Zugtypen wie Fragen und Antworten (Ebene IV). Züge werden ihrerseits beschrie-

1) S/C (75):14. Diese Kritik trifft auch noch Wunderlich (76), der zwar die Abhängigkeit der Sprechakttypen von pragmatischen Bedingungen der Situation sieht, aber dennoch eine semantische Behandlung verschiedener illokutiver Typen vorschlägt. Vgl. S. 55 f.

2) Man vergleiche dazu Sinclair (68)

3) "Each rank above the lowest has a structure which can be expressed in terms of the units next below." Ebd. S. 20

4) Mit 'Runde' wird hier 'exchange' übersetzt. Gemeint sind damit Minimalsequenzen mit zwei oder mehr Äußerungsbeiträgen. Vgl. ebd. S. 21 f.

ben mit Hilfe von Handlungstypen (Acts). Sie stellen die unterste Ebene der Analyse dar und können darum nicht weiter beschrieben, sondern nur mehr definiert werden. Es ergibt sich dann folgendes Bild für den Zusammenhang zwischen nicht-linguistischer Ebene, Diskursbereich und Grammatik: ¹⁾

Nichtlinguistischer Bereich	Diskursbereich	Grammatik
Kurs		
Kurs-Teil (period)	Unterrichtsstunde	
Thematik	Transaktion	
	Runde	
	Zug	Satz
	Handlung	Satzteil (clause)
		group
		word
		morphem

Ihr Analyse-System besteht also aus Handlungen, die aufgrund von situativen Merkmalen bestimmt und mit Hilfe taktischer Merkmale überprüft und gegebenenfalls neu kategorisiert werden. Zur Situation werden dabei alle relevanten Faktoren, wie z.B. soziale Konventionen und Interaktionserfahrung der Teilnehmer gerechnet. Unter Taktik wird die Relation einer Handlung zu vorausgehenden und nachfolgenden Handlungen verstanden. Gerade durch nachfolgende Handlungen kann eine Neukategorisierung notwendig werden. Verdeutlichen läßt sich die-

¹⁾ S/C (75): 24

ser Zusammenhang an Fragen. Angenommen A fragt B, wie er über die Ermordung Pontos denkt und schiebt noch eine Bewertung des Mordes aus seiner Sicht nach.

Beispiel:

A: Sag mal, wie denkst du eigentlich über den Ponto-Mord? Ich muß ja sagen, daß mich die Geschichte erschüttert hat.
Nun, sag mal, wie denkst du?

Hier wird, so würden S/C argumentieren, durch die nachfolgende Bewertung die ursprüngliche Frage in eine Aufforderung zur Zustimmung verwandelt. ¹⁾

Die Handlungskategorien werden festgelegt und geordnet. So werden z.B. 'elicitation' unter 3.1 und 'check' unter 3.2 gefaßt, wobei erstere eine unechte Frage, d.h. eine Aufforderung zu einer verbalen Reaktion darstellt, letztere eine echte Frage, bei der der Lehrer selbst die Antwort nicht kennt. ²⁾ Von dieser Basis aus werden nun alle anderen Ebenen bestimmt.

Züge bestehen aus einer oder mehreren Handlungen. ³⁾ Sie sind Elemente von Runden. Ein Eröffnungszug kann z.B. seiner Struktur nach aus einer einzelnen Handlung bestehen, z.B.

A zu B: Hallo, wie gehts dir?
oder aus mehreren, die sich an die eine ergänzend anschließen:

1) Das Beispiel stammt von mir. S/C führen eine Frage an, die durch ein Direktiv zu einer Eröffnungshandlung wird. Vgl. ebd. S. 35

2) Vgl. ebd. S. 40

3) Vgl. ebd. S. 36

A: Hallo, wie geht's dir? Dich hat man lange nicht mehr gesehen. Hab mich schon gefragt, ob du noch lebst.

Runden im Unterrichtsgespräch haben nach S/C vier Hauptfunktionen: Informieren, anweisen, aktivieren und beurteilen. ¹⁾ Sie bestehen aus Verkettungen von Zügen wie z.B.

Eröffnungszug → Antwortzug → weiterführender Zug
Auf ihnen bauen sich schließlich die Transaktionen auf, deren Funktion durch die in ihnen enthaltenen Runden bestimmt wird. Demnach gibt es Transaktionstypen, in deren Verlauf informiert, angewiesen oder aktiviert wird und die darum auch so bezeichnet werden. ²⁾ Als oberste Kategorie kann dann eine Unterrichtsstunde bestimmte werden als Diskurseinheit, die aus einer Transaktionssequenz besteht.

Im Gegensatz zu den beiden von der Sprechaktheorie ausgehenden Arbeiten, die z.T. mit erheblich mehr begrifflicher Vorarbeit zu Ergebnissen kommen, die sich, wie z.B. bei Martens, einer Nachprüfbarkeit weitgehend entziehen, haben S/C überzeugend nachweisen können, daß man von den Phänomenen ausgehen muß. Ihr auf die Bedingungen empirischer Analyse abgestimmter Apparat weist durch die Festlegung der Handlungstypen und die systematische Beziehung auf die einzelnen Analyseebenen eine Art Beschreibungssprache auf, bei der auch Kriterien zur Überprüfung nicht fehlen. Ähnlich wie die Freiburger Forscher beziehen sie die

¹⁾ S/C (75): 49: "informing, directing, eliciting, and checking"

²⁾ Vgl. ebd. S.56

Situation als wesentliche Komponente mit in die Analyse ein, ohne sich zu sehr in Details zu verlieren.

Zweifellos ist dieser Ansatz, betrachtet man ihn in seiner konzeptuellen Systematik, der am weitesten entwickelte. Mit ihm gelingt es den Autoren, zu grundlegenden Einsichten (bezogen auf sprachliche Kommunikation zwischen Lehrer und Schüler) zu gelangen. Zweifellos ist damit wieder einmal mehr die Notwendigkeit empirischer Arbeiten für die Entwicklung und Erweiterung von Theoriekonzeptionen erwiesen.

1.1.4 Notwendigkeit einer Neuorientierung für die Analyse von Streitgesprächen

Obwohl es nahe gelegen hätte, das von S/C entwickelte Analyse-System mit etwas modifizierten Kategorien auf Streitgespräche anzuwenden, wurde ein völliger Neuansatz versucht, um ähnliche Schwierigkeiten wie bei Martens und Frankenberg zu vermeiden. Allerdings sollten methodische Einsichten genutzt werden, soweit sie sich auf das Datenmaterial übertragen ließen. So wurde beispielsweise die Konstruktion einer einfachen Beschreibungssprache beschlossen, wie sie bei S/C in Ansätzen bereits verwirklicht war, um Analyse-Schritte objektivierbar und überschaubar zu machen. ¹⁾ Daraus ergab sich die Notwendigkeit, Elemente der Beschreibungssprache nicht nur formal, sondern auch anhand von Beispielen einzuführen.

Anders als bei S/C schien jedoch eine begriffliche Vorarbeit unumgänglich. Hatten sich S/C einfach auf den Gesprächsablauf in einer Unterrichtsstunde konzentrieren können, um in diesem Rahmen nach Einheiten und Strukturen zu suchen, so ist die Aufgabe bei der Analyse von Streitgesprächen ungleich schwieriger. Streit ist kein Begriff, der, wie z.B. Unterricht, aufgrund institutioneller Voraussetzungen, klar abgrenzbar wäre. Es handelt sich hier vielmehr um einen schillernden, alltags-sprachlichen Begriff mit fließenden Rändern. Wo

¹⁾ Ein sehr instruktives, wenn auch leider auf theoretischer Ebene verbleibendes Beispiel hat Werbik (74) gegeben. Er begründet ausführlich die Notwendigkeit einer Beschreibungssprache.

beginnt ein Streit, und wo hört er auf?

In der wissenschaftlichen Literatur findet man eine unübersehbare Zahl von Veröffentlichungen über Konflikt, aber kaum eine über Streit. Viele Konflikttheoretiker zitieren auch Streitbücher. Insgesamt scheint das Phänomen Streit aber von der Wissenschaft bisher übersehen worden zu sein. Das mag zum einen daran liegen, daß Streit gewöhnlich negativ bewertet wird. Zum anderen ist zweifellos der in der Alltagssprache unklare Begriffsumfang mit Ursache dafür, daß Wissenschaftler aus den verschiedensten Fachgebieten lieber auf das emotional und assoziativ unvorbelastete Wort Konflikt zurückgriffen. Freilich untersuchte man dann immer nur einzelne Aspekte, so daß das eigentliche Phänomen, das sich vorwiegend im sprachlichen Bereich manifestiert, weiter im dunkeln blieb.

In jüngster Zeit wurde die Bedeutung von Streit für zwischenmenschliche Beziehungen gerade von Psychologen wiederentdeckt, nachdem Simmel bereits zu Anfang unseres Jahrhunderts darauf aufmerksam gemacht hatte. ¹⁾

So beginnen z.B. zwei amerikanische Autoren ihr in der deutschen Übersetzung mit dem provozierenden Titel versehenes Buch 'Streiten verbindet' mit dem Satz:

"Der Wortstreit zwischen Intimpartnern, besonders zwischen Eheleuten, ist nicht nur annehmbar, sondern sogar konstruktiv und höchst wünschenswert." ²⁾

1) "In Wirklichkeit aber braucht, was zwischen Individuen, in bestimmter Richtung laufend und isoliert betrachtet, etwas Negatives, Abträgliches ist, innerhalb der Totalität der Beziehung keineswegs ebenso zu wirken." Simmel (58): 67

2) Bach/Wyden (75): 5

Es hat sich gerade in Ehe- und Gruppentherapie herausgestellt, daß die Tabuierung des Wortes 'Streit' den Zugang zu Beobachtung und Analyse erschwert, daß aber andererseits ohne systematische Beschreibungen keine sinnvollen Therapien entwickelt werden können. Daraus darf auf die Dringlichkeit und Notwendigkeit von Beschreibungen solcher Streitgespräche geschlossen werden.

Bisher wurde nur ein Teilbereich dessen angedeutet, was mit der Bezeichnung Streit alltagssprachlich gefaßt wird. Dennoch dürfte die Relevanz der Untersuchung von Streitgesprächen nun hinreichend umrissen sein. Es soll daher im folgenden Kapitel versucht werden, den Gegenstandsbereich zu präzisieren und einzugrenzen.

1.2 Eingrenzung des Untersuchungsbereichs

1.2.1 Streit und Konflikt

Eine kleine Ratte ver-
fault aber ein kleiner
Streit nicht.

(Sprichwort)

In den klassischen Büchern über Streit wird der Begriff einfach vorausgesetzt. Man identifiziert mit ihm Argumentation oder Konflikt, je nach Ansatz und Interesse. ¹⁾ Im Grimmschen Wörterbuch werden insgesamt sieben Lesarten unterschieden, die sich z.T. auf verbale und z.T. auf nonverbale Auseinandersetzungen beziehen.

- A. Sich im Meinungsstreit auseinandersetzen
 - 1. in der Wechselrede
 - 2. sich im Meinungsstreit befinden ohne unmittelbare verbale Auseinandersetzung
 - 3. in Anwendung auf einzelne
- B. Sich über ein Streitobjekt auseinandersetzen
 - 1. in Rechtssachen
 - 2. über Ansprüche oder Interessen
 - 3. um etwas streiten
- C. Sich erbozt auseinandersetzen; in Zwietracht oder Feindschaft begriffen sein
 - 1. zanken, hadern, aneinandergeraten, heftiger Wortwechsel
- D. Körperlich kämpfen

¹⁾ Streit wird von Rother (61) und Erdmann (73) mit Argumentieren gleichgesetzt, während z.B. bei Simmel Streit im Sinne von Konflikt gebraucht wird.

E. Wetteifern, sich messen

F. Übertragen, meist mit der Vorstellung des
Kämpfens

G. Alte Bedeutungsgruppe: sich auflehnen, wider-
spenstig sein

Von diesen Lesarten ¹⁾ beziehen sich D - G auf nonverbale Formen. Auf sie soll hier nicht weiter eingegangen werden. Die übrigen Lesarten ergänzen sich z.T., schließen sich aber auch aus, wie z.B. die verschiedenen Objektbereiche unter B. A 2 und 3 können hier ebenfalls vernachlässigt werden, 2 weil es sich eher auf Konflikte bezieht und 3 weil damit auf einen psychologischen Aspekt verwiesen wird. Die Merkmale lassen sich dann zu folgender Bestimmung zusammenfügen:

Streit(gespräche) sind (1.) Wechselreden die (2.) um Objekte geführt werden und sich aufgrund ihrer Modalität als (3.) heftig, hitzig oder erbost charakterisieren lassen.

Wie sich bereits bei der Grimmschen Zusammenfassung gezeigt hat, überschneiden sich die Bedeutungskomponenten von Streit und Konflikt, was z.B. an A 2 deutlich wurde. ²⁾

'Konflikt' ist die lateinische Entsprechung zum deutschen Wort 'Streit'. Dieser Ausdruck wurde in die Fachsprachen eingeführt als Bezeichnung für einen wertneutralen und deskriptiven Begriff. Heute wird 'Konflikt' in den verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen so allgemein gebraucht,

¹⁾ Vgl. Grimm Bd. 10,3:S. 1344-1371

²⁾ Man vgl. auch Duden 7: S. 353 und 687 f.

daß es sinnvoll erscheint, Streit als einen Unterbegriff von Konflikt zu bestimmen. Als nächstes soll darum der Konflikt-Begriff in seiner vollen Breite kurz angesprochen werden, so daß sich Streit daraus als eine spezifische Konfliktform ausgrenzen läßt. Auf diese Weise wird es möglich, Ergebnisse der Konfliktforschung für die Arbeit fruchtbar zu machen.

In der Konflikttheorie unterscheidet man zwischen intrapersonalem und interpersonalem Aspekt von Konflikt. ¹⁾ Dieses Gegensatzpaar läßt sich natürlich auch auf andere Bereiche übertragen, z.B. auf Organisationen und Gruppen. Da es sich aber bei Streitgesprächen im alltagssprachlichen Sinne um Gespräche zwischen Personen handelt, soll dieser generellere Aspekt vernachlässigt werden.

Besonders in der mathematischen Spieltheorie hat man am Anfang mit statischen Modellen experimentiert. Es wurden dabei Grundsituationen vorgegeben mit fester Wertordnung, so daß die Versuchspersonen nur die Wahl hatten zwischen Kompromiß oder Vernichtung des Gegners. ²⁾ Inzwischen wurden auch dynamische Modelle entwickelt, die den realen Prozeßabläufen näher kommen. Untersuchungsgegenstand von Soziologen, Politologen und Sozialpsychologen waren gerade diese Prozesse. In neueren Arbei-

1) Vgl. Mack/Snyder (73): 25

2) Eine sehr gute Einführung in diesen Problemkreis ist Boulding (62); einen allgemeinen Überblick über die experimentelle spieltheoretische Konfliktforschung gibt Krivohlavy (74).

ten von Spieltheoretikern wie Rapoport wird versucht, deren Ergebnisse mit zu verarbeiten. ¹⁾

Eine Unterscheidung, die sich auch für die Klassifizierung von Streitgesprächen als wichtig erweisen wird, ist die zwischen latenten und manifesten Konfliktformen. Als latent gelten alle Formen, bei denen der Konflikt entweder überhaupt nicht oder nur indirekt aktualisiert wird.

Die Unterscheidung latent und manifest wurde auch auf die Voraussetzungen von Konflikten bezogen. Mit manifesten Formen wurden Konflikte bezeichnet, bei denen durch sich ausschließende Ziele oder Objekte ein Antagonismus gegeben ist, unabhängig von persönlicher Wertschätzung. Anders in persönlichen Konflikten, wo Hass eine wesentliche Rolle spielt. ²⁾ Gerade für Streit muß, wie noch zu zeigen sein wird, persönlicher Konflikt als notwendige Bedingung angenommen werden.

Oben wurde Streit bzw. Streitgespräch bestimmt als 'heftige Wechselrede um Objekte'. Dabei wurde die Lesart C stillschweigend als Modalitätsmerkmal aufgefaßt, das mit zur Bestimmung notwendig ist. Tatsächlich läßt sich aber aufgrund der Belege noch eine spezifische Form unterscheiden, die mit 'hadern' und 'zanken' umschrieben werden kann. Es handelt sich dabei offenbar um Formen, mit denen vor allem die emotionale Komponente einer Aus-

1) Einen guten Überblick über soziologische Ansätze gibt Bühl (73); einen neueren spieltheoretischen Ansatz auf systemtheoretischer Basis stellt Rapoport (74) dar.

2) Vgl. Simmel (58): 82 ff. und Fink (68), der zwischen objektorientierten und gegnerorientierten Konfliktformen unterschied.

einandersetzung betont wird. Andere Paraphrasen wären z.B. zetern, händeln, geifern, beschimpfen, schimpfen, anlegeln, anschnauzen, ankeifen.

Hierbei tritt, wie man das aus der Alltagserfahrung kennt, der Objektbereich in den Hintergrund. Redewendungen wie 'in einen Streit hineinschlittern' oder 'in einen Streit verwickelt werden' belegen dies. Solche Formen dienen primär der Entladung affektiver Staus, können sich an beliebigen Objekten entzünden. Man hat zur Erklärung solcher Formen in der Sozialpsychologie vom kumulativen Effekt gesprochen.¹⁾ Solche Streitgespräche werden sich von objektorientierten Formen unterscheiden. Sie sollen Pseudokonflikte genannt werden. Zusammenfassend können folgende Typen von Streitgesprächen unterschieden werden:

1. objektorientierte Formen, je nach Austragungsart

1.1 direkt (manifest) oder

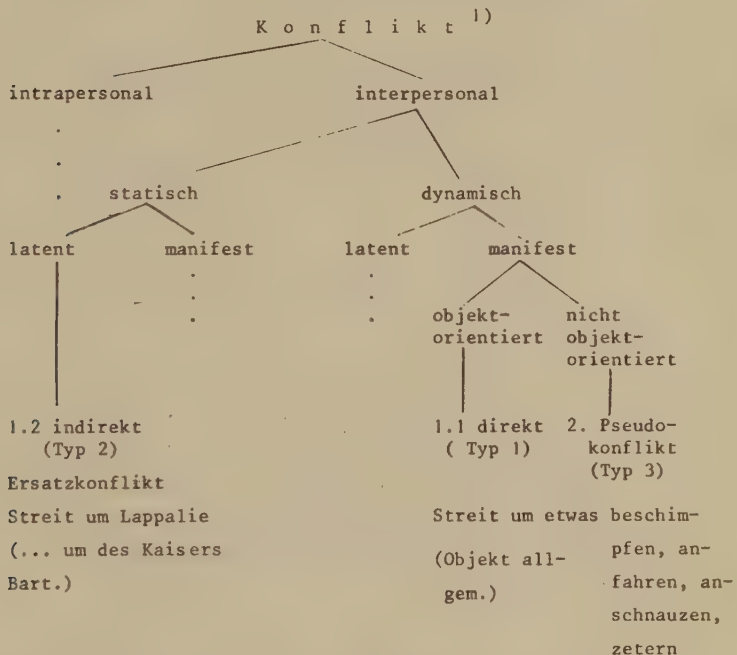
1.2 indirekt (Ersatzkonflikte).

2. objektlose Formen, die aufgrund eines kumulativen Effekts entstehen (Pseudokonflikte)

Streitgespräche, die objektorientiert sind und direkt ausgetragen werden, können auch als Konflikte vom Typ 1 bezeichnet werden. Bei indirekten Formen wird der eigentliche Konflikt durch einen mehr oder weniger bedeutungslosen Streit (Streit um Lappalien!) substituiert. Ersatzkonflikte sind

¹⁾ Vgl. Lennard/Bernstein (69): Kap. 2; eine Reihe von Enttäuschungen führt dazu, daß eine Person an einem bestimmten Punkt die Selbstbeherrschung verliert, um dann, unabhängig von der aktuellen Situation, die kumulierten Enttäuschungen herauszulassen. 'Er hat seinem Ärger Luft gemacht'.

Streitformen, bei denen zwischen den Agenten eine latente Konfliktsituation (statischer Konflikt) besteht, die aber nicht thematisiert wird. Objektlose Formen (Pseudokonflikte) werden sich im Gegensatz zu den beiden anderen Typen durch hohe Emotionalitätsgrade auszeichnen und durch häufigen, der Eskalation dienenden Themenwechsel. Die Streittypen lassen sich in eine allgemeine Taxonomie von Konfliktformen folgendermaßen einordnen:



1) Man könnte (aus analytischen Gründen) manifeste, objekt-orientierte Formen als Konflikte mit unpersönlicher Basis bezeichnen und sie noch zusätzlich mit dem Merkmal 'persönliche Unverträglichkeiten' versehen, wie das z.B. von Raven/Kruglanski (70): 70 f. vorgeschlagen wurde. Es wurde hier aus Einfachheitsgründen darauf verzichtet.

1.2.2 Die Ausgangssituation

Nach dieser vorläufigen begrifflichen Differenzierung sollen nun Bedingungen und Voraussetzungen für Streit herausgearbeitet werden. Welche situativen Voraussetzungen führen notwendig zu einem Streit? Gibt es hinreichende Bedingungen, die zum Auslöser für einen Streit werden können? Unterscheiden sich die Streittypen bereits von der Ausgangssituation her?

Zunächst soll mit der letzten Frage begonnen werden. Es ist zu vermuten, daß sich objektbezogene Formen von den situativen Voraussetzungen her relativ klar bestimmen lassen, wogegen objektlose Formen (Pseudokonflikte) wie bereits angesprochen, unabhängig von situativen Bedingungen beschrieben werden müssen. Es werden daher zunächst die charakteristischen Bedingungen für die Streittypen 1 und 2 herausgearbeitet, um dann durch Kontrastierung mit Pseudokonflikten auch Bedingungen für diese zu finden.

Bei der Beschreibung von Situationen hat es sich als sinnvoll erwiesen, von der Unterscheidung zwischen 'setting' (physikalischen Bedingungen der Situation wie Zeit, Ort, Teilnehmer und Thema) und 'scene' (kulturell definierte Situation) auszugehen.¹⁾ Folgende Bedingungen sind für den Streittyp 1 relevant:

1) Vgl. Hymes (72): 60 f. und Ervin-Tripp (71): 50 ff.

I. 'setting'

1. Es gibt zwei (oder mehrere) Agenten
2. Die Agenten befinden sich entweder an einem gemeinsamen Ort oder haben wenigstens Sichtkontakt miteinander.
3. Es gibt ein Objekt, das beide haben wollen oder
 - das A hat und B auch haben will
 - nur A haben will, B A aber mißgönnt, so daß er versucht, A an der Erreichung zu hindern.
4. Die unter 3. genannten Absichten gelten für ein bestimmtes Zeitintervall, d.h. solange sich die Wertsysteme der Agenten nicht verändern.

II. 'scene'

1. Die Agenten sind sich der Unvereinbarkeit ihrer Absichten bewußt.
2. Die Agenten klassifizieren die Situation, d.h. machen sich Vorstellungen von den Absichten ihres jeweiligen Gegners und von den Grenzen seiner und ihrer Handlungsmöglichkeiten. (Risikokalkulation!)
3. Jeder Agent versucht, die Absichten des anderen zu beeinflussen.
4. Jeder Agent hat die Absicht sein Ziel zu erreichen.
5. Er wählt dazu eine bestimmte Strategie. ¹⁾

1) Unter Strategie wird hier ein Handlungsplan verstanden, der alle denkbar möglichen Situationen berücksichtigt, um zum Ziel zu gelangen. Vgl. Luce/Raiffa (57): 51

Die genannten Voraussetzungen gelten für objektorientierte, manifeste Auseinandersetzungen. Dennoch läßt sich unter diesen Bedingungen keine als Streitauslöser klassifizieren. Erst aus dem Verlauf des Gesprächs können Bedingungen erschlossen werden, die streitauslösende Funktion haben. ¹⁾ Man hat aus diesem Grunde in der Spieltheorie den eröffnenden Zügen besondere Aufmerksamkeit gewidmet und versucht, sie experimentell zu erforschen. ²⁾ Bei der Analyse des Textmaterials zeigte sich, daß dem dritten (bzw. vierten) Zug in einer Sequenz eine entscheidende Funktion zukommt. Dazu ein Beispiel:

Sie: Wenn du so traurig bist, dann werd ich auch traurig.

Er: Ich bin kein trauriger Mensch.

Sie: Doch. Du bist ein Pessimist. ³⁾

Je nachdem, wie er auf diese letzte Äußerung reagiert, wird entweder ein Eskalationsprozeß eingeleitet oder aber durch Beschwichtigen, Zustimmung, Ausweichen oder Ablenken eine neue Situation geschaffen. Noch aus einem anderen Grund kommt dem dritten Zug in einer Sequenz eine Sonderrolle zu. Wenn ein Agent eine Reaktion seines Partners nicht erwartet hat, also versehentlich provozierte, so kann er mit dem dritten Zug auch einlenken, andererseits damit einen Streit auslösen, wenn er trotz Vorwurf, Drohung oder Widerspruch insi-

1) Darauf hat Frake (72) hingewiesen.

2) Vgl. z.B. Boulding (62), der betont, daß man die Anfangsfeindschaft aus dem ersten Reaktionszug ablesen kann. Vgl. S. 35 f.; ähnlich Krivohlavy (74): 349 f.

3) Entnommen aus: Kasimir und Karoline von Ödön von Horvath, Spectaculum Band 8, S. 184.

stiert. ¹⁾ Im obigen Textbeispiel riskiert sie also einen Streit, wenn sie trotz seines Widerspruchs ihre Ausgangsbehauptung verstärkt.

An dieser Stelle soll nun noch eine weitere Bedingung geklärt werden, die streिताuslösende Funktion hat und häufig mit dem dritten Zug realisiert wird. Es soll dazu auf Synonyme und Paraphrasemöglichkeiten von Streit zurückgegriffen werden.

Je nach Intensität der Auseinandersetzung sprechen wir von Argumentation (bei ihr geht es um eine Idee oder Auffassung, wobei die Beteiligten versuchen, das Pro und Kontra herauszuarbeiten), von Diskussion (eine Form, in der argumentiert wird, in der der Inhaltsaspekt im Vordergrund steht) oder von Debatte (eine Form, in der Inhalts- und Beziehungsaspekt abwechselnd in den Vordergrund treten können). ²⁾ Aber erst durch Hinzufügen von Adjektiven wie 'heftig', 'hitzig' oder 'erbittert' werden die oben angeführten Lexeme zu Paraphrasemöglichkeiten von Streit.

1) Ähnliche Zusammenhänge arbeitet Goffman (73) unter dem Begriff der Ausgleichshandlung heraus. Er geht dabei von einer Handlungssequenz aus, "die durch eine Bedrohung des Images in Bewegung gesetzt wird." (S. 25) Vier Schritte sind dafür charakteristisch: 'Herausfordern', 'Angebot', 'Akzeptieren' und 'Dank'. "Eine Abweichung von dem üblichen korrektiven Ablauf geschieht, wenn ein Missetäter, der herausgefordert worden ist, sich offen weigert, die Warnung zu beachten, und sein verletzendes Verhalten fortsetzt." (S. 28)

2) Eine detaillierte Begriffsanalyse gibt Sternberg (73), auf den ich mich hier stütze.

Sie haben sich gestritten.

Es war eine erbitterte Argumentation.

Es war eine $\left\{ \begin{array}{l} \text{heftige} \\ \text{hitzige} \\ \text{erbitterte} \end{array} \right\}$ Auseinandersetzung.

Es war eine $\left\{ \begin{array}{l} \text{heftige} \\ \text{hitzige} \\ \text{erbitterte} \end{array} \right\}$ Diskussion
Debatte.

Es war ein $\left\{ \begin{array}{l} \text{heftiger} \\ \text{hitziger} \\ \text{erbitterter} \end{array} \right\}$ Wortwechsel.

Der Emotionalitätsgrad spielt hier offensichtlich eine entscheidende Rolle. Dennoch gibt es hitzige Diskussionen, die sich primär auf der Inhaltsebene abspielen, die man nicht als Streit klassifizieren würde. Es soll daher noch weiter unterschieden werden zwischen Konflikten auf der Inhalts- und solchen auf der Beziehungsebene. Letztere und nur diese sollen künftig als Streit bezeichnet werden. ¹⁾ Diese Bestimmung ist natürlich nur dann sinnvoll, wenn der Nachweis gelingt, daß durch bestimmte Äußerungsformen von der Inhalts- auf die Beziehungsebene übergewechselt wird, die Auseinandersetzung damit nicht nur eskaliert, sondern auch zum Streit wird. ²⁾

¹⁾ Watzlawick (69): 82 hat darauf hingewiesen, daß Meinungsverschiedenheiten häufig aus einer Konfusion von Inhalts- und Beziehungsaspekt entstehen. Das gilt zweifellos für die Entstehung. Für Streitausinandersetzungen gilt dagegen - und das soll unten noch gezeigt werden - daß der Beziehungsaspekt dominiert.

²⁾ Eine ähnliche Unterscheidung trifft Meyer (76), wenn er betont, daß der Sachbezug im Streit "zweit-rangig gegenüber dem Beziehungsaspekt ist." (S. 210).

Alles bisher Gesagte gilt für den Typ 1. Wie oben gezeigt wurde, gibt es für ihn zwar notwendige, aber keine hinreichenden situativen Voraussetzungen. Streitauslösende Bedingungen finden sich im dritten oder vierten Zug. Mit diesen Zügen wird die eigentliche Streitsituation also erst geschaffen.

Der Typ 2 (Ersatzkonflikt) kann nun folgendermaßen charakterisiert werden. Für ihn gelten die 'setting'-Bedingungen 3 und 4 von Typ 1 nicht. Ersatzkonflikte sind zwar objektbezogen. Doch handelt es sich dabei ja häufig um einen Streit um Lappalien, eine Streitform also, bei der der eigentliche Konflikt im Hintergrund bleibt. Ein gutes Beispiel findet sich in Text 5 von Bach & Wyden.¹⁾ Dort greift der Ehemann seine Frau in ihrer Mutterrolle an. Sie weist jedoch alle Angriffe zurück, bis er schließlich eingesteht, daß ihm ihre häufigen Reisen nicht gefallen. Das Verhalten der Frau als Mutter ist Streitthema, das aber nur indirekt mit dem latenten Konflikt des Mannes mit seiner Frau in Verbindung gebracht werden kann. Dementsprechend müssen die 'setting'-Bedingungen verändert werden: 'setting'-Bedingung für Typ 2 (Ersatzkonflikt):

1. Einer der Agenten (A) möchte einen Streit vom Zaun brechen, um durch diesen Streit wieder Selbstwert zu gewinnen, den er in seinen Augen verloren hat.²⁾
2. Es gibt ein Objekt (einen Grund), das zum Streitanlaß wird.
3. Der Wert des Objekts steht in keinem Verhältnis zur Intensität der Auseinandersetzung, die darum entbrennt. (Objekt ist häufig eine Lappalie)

1) Vgl. Teil II dieser Arbeit.

2) Vgl. dazu Satir (77): Kap. 3

'scene'-Bedingungen:

1. A versucht B zu provozieren, hat also die Absicht, einen Streit zu inszenieren.
2. A klassifiziert die Situation und sucht aufgrund seiner Interaktionserfahrung mit B nach einem verwundbaren Punkt, B's Gürtellinie. ¹⁾

Der Begriff 'Gürtellinie' impliziert den persönlichen Bereich, so daß sich eine zusätzliche Festlegung auf den Beziehungsaspekt erübrigt.

Für den dritten Typ (Pseudokonflikt) können die 'setting'-Bedingungen 2 und 3 von Typ 2 übernommen werden. Da hierbei, aufgrund des kumulativen Effekts, eine Entladung stattfindet, kann man schwerlich von einer Absicht des Aggressors sprechen, weshalb die 'scene'-Bedingungen von Typ 2 hier keine Gültig haben. Als wesentliche Voraussetzung kann gelten, daß A seinem Ärger Luft machen muß, unabhängig von der Situation. Solche Streitgespräche werden besonders viele Beschimpfungen aufweisen.

Beispiel: Er: Verdammt noch mal, kann man denn in diesem Scheißbadezimmer niemals ein Scheißhandtuch finden?

Sie: Bitte, Liebling, reg dich doch nicht gleich so auf. ²⁾

1) Der Ausdruck 'Gürtellinie' stammt von Bach/Wyden (75): 54 f. "(...) eine Grenze, oberhalb derer er Schläge ertragen kann." Es ist also eine "Linie, über die hinaus ein Partner keine Konzessionen machen (...) will." (S. 54).

2) Bach/Wyden (75): 76

1.2.3 Zusammenfassung der Grundtypen

Ausgangspunkt für eine erste Begriffsklärung waren die Lesarten im Grimmschen Wörterbuch. Daraus wurde eine erste Bestimmung von Streit abgeleitet:

- (1) Wechselrede um ein Objekt, die mit starker emotionaler Beteiligung ausgetragen wird.

In einem zweiten Schritt wurden die verschiedenen Aspekte des Konfliktbegriffs kurz angesprochen und eine Taxonomie aufgestellt, in der Streitgespräche als spezifische Konfliktformen eingeordnet wurden. Insgesamt konnten aufgrund sprachlicher und begrifflicher Bedingungen drei Streittypen unterschieden werden, je nach dem, ob ein Streitobjekt vorhanden ist oder nicht, wobei die objektorientierten Formen weiter differenziert wurden nach der Austragungsart in direkte (eigentliche Konflikte ¹⁾) und indirekte (Ersatzkonflikte).

Auf der Suchenach situativen Voraussetzungen zeigte sich, daß es zwar notwendige Bedingungen (für Typ 1 und 2) gibt, aber keine hinreichenden. Auslösende Bedingungen werden offenbar immer erst durch die drei bzw. vier Anfangszüge produziert. Man kann hier mit Recht sagen, daß eine Streitsituation durch die ersten Züge erzeugt wird. Ergänzend dazu wurde Streit von Konflikt noch dadurch abgegrenzt, daß Streit auf den Beziehungsaspekt festgelegt wurde.

¹⁾ Coser (65) kommt zu einer ähnlichen Unterscheidung, grenzt dann aber die anderen beiden Formen vom 'eigentlichen Konflikt', den er als "echten Konflikt" bezeichnet, ab und behandelt nur letzteren. Vgl. S. 46 ff. und S. 58.

Damit ergibt sich folgende Arbeitsdefinition von Streit:

- (2) Streit ist eine verbale Konfliktform, die sich durch hohe emotionale Beteiligung beider Partner auszeichnet und primär auf der Beziehungsebene abläuft.

Streit entsteht entweder aus einem manifesten oder latenten Konflikt oder aufgrund eines kumulativen Effekts. Drei idealtypische Formen von Streitgesprächen können unterschieden werden:

Typ 1: objektorientiert, direkt

Typ 2: objektorientiert, indirekt (Ersatzkonflikt)

Typ 3: nicht objektorientiert (Pseudokonflikt)

Es muß kaum betont werden, daß diese Idealtypen nie in reiner Form vorkommen werden, daß vielmehr Übergänge zu erwarten sind, bei denen die Grenze zwischen den einzelnen Typen häufig nur schwer zu ziehen sein werden. Dennoch ist diese Differenzierung hilfreich, weil mit ihr eine Grobgliederung des Textmaterials möglich wird.

2. Die Beschreibungssprache

2.1 Voraussetzungen

Es wurde oben am Beispiel von Martens (74) nachgewiesen, daß Beschreibungen, die sich ausschließlich auf die Alltagssprache stützen, Gefahr laufen, im Bereich des Unverbindlichen, weil Unüberprüfbaren zu verbleiben. Andererseits laufen Kategorisierungsversuche, die bloß aufgrund analytischer Überlegungen vorgenommen werden, Gefahr, empirische Phänomene durch die Brille der Theorie verzerrt zu sehen.¹⁾ Die einzige Möglichkeit, diese beiden Fehler zu vermeiden, scheint vorläufig in einem methodischen Dreischritt zu bestehen: Sichtung und intuitive Analyse des Materials (1), Konstruktion eines Analyse-Apparates, speziell an den Problemen orientiert, die sich aus der ersten Analyse ergeben (2) und schließlich erneute Materialsichtung mit Hilfe des Analyse-Apparates, wobei dieser schrittweise verfeinert werden muß (3). In vorliegender Arbeit wurde dieser aufwendige, aber vielleicht gerade darum lohnende Versuch unternommen. Die nun folgenden Ausführungen sind die Zusammenfassung des Dreischritts. Damit sollen die Ergebnisse des empirischen Teils systematisch dargestellt werden.

"Das allgemein verbindliche Ziel einer Erfahrungswissenschaft ist es, zu wahren Aussagen über die 'Realität' zu gelangen."²⁾ Diese Bestimmung

1) Vgl. z.B. den Aufsatz Diskursanalyse von Wunderlich (76 a)

2) Werbik (74): 15

setzt natürlich voraus, daß wir wissen, was 'Wahrheit' bedeutet. "Nehmen wir die Aussage 'Fritz streitet mit seinem Vater'. Für die Entscheidung, ob diese Aussage wahr ist oder nicht, benötigen wir eine allgemeingültige Definition des Wortes 'streiten'." ¹⁾ Vereinbarungen darüber können aufgrund von Begriffsanalysen getroffen werden oder aufgrund empirischer Befunde. Unser Ziel wird es sein, die vorgeschlagene Arbeitsdefinition durch die Ergebnisse der empirischen Analyse zu ergänzen und so objektive Kriterien bereit zu stellen, um die Wahrheit einer solchen Aussage überprüfbar zu machen. Es sollen also Strukturen und Elemente von Streitgesprächen herausgearbeitet werden, mit Hilfe deren empirische Gespräche eindeutig als Streitgespräche klassifiziert bzw. einem Gesprächstyp 'Streitgespräch' zugeordnet werden können.

Einer Gesprächsanalyse, wie sie hier verstanden wird, geht es um die Klassifizierung von Äußerungsformen in bezug auf damit realisierte Handlungen, um so Strukturen zu rekonstruieren und zu beschreiben. Ausgangspunkt ist dabei die Alltagssprache als Beschreibungssprache, die je nach Bedarf präzisiert und systematisiert werden kann.

Als Datenbasis wurden insgesamt 35 Gespräche unterschiedlicher Länge, teils authentisch, teils fiktiv, ausgewählt. Diese Texte sollten durch Vergleich von Strukturen und Elementen auf idealtypische Eigenschaften untersucht werden, auf Äußerungsformen und die durch sie realisierten Handlungen.

¹⁾ Werhik (74): 16

Der erste methodische Schritt bestand nun darin, daß bei einer ersten Durchsicht der Texte alltags-sprachliche Ausdrücke, mit denen auf Handlungen referiert werden kann, gesammelt wurden. Dazu wurde von folgenden Testfragen ausgegangen:

1. Was haben sie gemacht?

Antworten folgender Art wurden darauf erwartet:

1. ' Sie haben sich $\left\{ \begin{array}{l} \text{gestritten} \\ \text{gezankt} \\ \text{sich beschimpft} \\ \text{sich angeschnauzt} \end{array} \right\}$

Damit wurden alltagssprachliche Bezeichnungen für Interaktionsformen gewonnen. Solche Interaktionsformen können durch ganze Texte, aber auch durch Textausschnitte realisiert werden. Andere Fragen dienten dazu, alltagssprachliche Bezeichnungen für Handlungen, die für Streittypen charakteristisch waren, zu sammeln. Dazu wurde von folgenden Fragen ausgegangen:

2. Was hat er gemacht?

3. Hat er eine einfache Handlung gemacht oder hat er mehrere Handlungen gemacht?

Antworten zu 2. ergaben Bezeichnungen für Handlungen,

Antworten zu 3. solche für Handlungsfolgen, wie z.B.:

2. ' Er hat ihn $\left\{ \begin{array}{l} \text{beleidigt} \\ \text{beschimpft} \\ \text{beschuldigt} \\ \text{beschwichtigt} \\ \text{bedroht} \end{array} \right\}$

2. ' ' Er hat $\left\{ \begin{array}{l} \text{widersprochen} \\ \text{zurückgewiesen} \\ \text{abgewertet} \\ \text{gerechtfertigt} \\ \text{begründet} \\ \text{entschuldigt} \end{array} \right\}$

2. "' Er hat

{
abgelenkt
abgeblockt
insistiert
ausgewichen
.
.
.
}

Diese Sammlung enthielt zunächst sowohl Bezeichnungen für einfache als auch für komplexe Handlungen. ¹⁾

Die Beschreibungssprache sollte, wie bereits oben angedeutet, aus der Alltagssprache durch Systematisieren und Präzisieren gewonnen werden. Dazu mußten Handlungsbezeichnungen für diesen speziellen Themenkomplex gesammelt und geordnet werden. Um die Systematisierung zu erleichtern, wurde Frage (3) angeschlossen, auf die Antworten folgender Art erwartet wurden:

3. ' Er hat einfach

{
gedroht
geschimpft
widersprochen
zurückgewiesen
entwertet
disqualifiziert
.
.
.
}

1) Unter einer einfachen Handlung soll hier eine durch einen einfachen Satz realisierbare Handlung verstanden werden, z.B. Drohen, unter einer komplexen Handlung solche, die zerlegt werden können wie z.B. Insistieren. (Vgl. 2.5.6.)

3. " Er hat insistiert, indem er immer wieder

{	darauf beharrte	}
	zurückwies	
	aufforderte	
	widersprach	
	.	
.		
.		

Überall da, wo durch 'indem' auf Handlungen verwiesen werden konnte, lag eine komplexe Handlung vor, d.h. also eine Handlung, die weiter zerlegt werden konnte.

Diese Testfragen erbrachten eine Fülle teilweise sich deckender Bezeichnungen, so daß im nächsten Schritt versucht wurde, durch Begriffsanalysen die Gebrauchsregeln für die einzelnen Bezeichnungen schärfer zu fassen und sie begrifflich gegeneinander abzugrenzen. Schließlich wurde versucht, solche komplexen Handlungen zu textgrammatischen Realisierungsformen in Beziehung zu setzen. Dabei ergab sich folgendes Schema:

Diskurseinheit	Grammatische Form
Gespräch	Text
Gesprächsteil (Interaktionssequenz)	Text(teil)
Gesprächsbeitrag eines Sprechers (<u>Äußerung</u> oder <u>Zug</u>)	Textausschnitt - Text - Satz - Satzteil - Wort

Da als Analysematerial Texte gewählt wurden, mußte diese Unterscheidung nicht streng beachtet werden. Wenn im weiteren Verlauf der Arbeit Bezeichnungen wie 'Äußerung', 'Zug', 'Interaktionssequenz' oder 'Gespräch' verwendet werden, so beziehen sie sich meist auf die jeweiligen textgrammatischen Entsprechungen. Die Verwendung von Diskurseinheiten schien dennoch sinnvoll, da durch sie ein direkter Zusammenhang zu handlungstheoretischen Kategorien gegeben ist.

Im nächsten Schritt wurde versucht, Diskurseinheiten bzw. textgrammatische Formen zu Handlungsbezeichnungen in Beziehung zu setzen, d.h. es wurde versucht, die Handlungen zu rekonstruieren, die mit den im jeweiligen Text enthaltenen Äußerungen realisiert worden waren. Wiederum war es nicht möglich, von festgesetzten Definitionen auszugehen. Manche analytisch gewonnene Kategorisierung mußte neu gefaßt werden, um auch in problematischen Fällen eine Unterscheidung zu ermöglichen. Die endgültige Auswahl der Kategorien und ihre Festlegung erfolgte erst, nachdem alle Texte analysiert worden waren.

Die gewonnenen Kategorien wurden in drei Klassen eingeteilt, in Interaktionsformen (z.B. 'zanken'), komplexe Handlungen wie z.B. 'insistieren' und einfache Handlungen wie 'versprechen'. Diese Klassen wurden nun auf ein Ebenenkonzept bezogen, wie es von Halliday u.a. entwickelt wurde.¹⁾ Später ergab sich die Notwendigkeit einer genaueren Differenzierung auch dieser Einheiten. Darauf soll unten anhand von Beispielen eingegangen werden.

1) Vgl. Halliday (61): 258 f.

Der Analyseapparat läßt sich nun folgendermaßen zusammenfassen:

1. Oberste Analyseeinheit ist der Text. Er setzt sich zusammen aus Textteilen, Folgen von Gesprächsbeiträgen.
2. Textteile können aufgrund ihrer Thematik oder anderer Gesichtspunkte ¹⁾ zu Einheiten zusammengefaßt werden. Sie sind, wie Texte, empirische Korrelate von Interaktionsereignissen und werden als Phasen bezeichnet. Phasen setzen sich zusammen aus Gesprächsbeiträgen verschiedener Sprecher.
3. Ein Gesprächsbeitrag eines Sprechers besteht aus einem Text, Satz, Satzteil oder Wort und wird als Äußerung oder Zug bezeichnet.
4. Ein Zug ist die Realisierung einer Handlungsfolge, einer komplexen Handlung oder einer einfachen Handlung.
5. Einfache Handlungen sind die kleinsten Analyseeinheiten. Sie werden exemplarisch eingeführt und definiert.

- 1) Solche anderen Gesichtspunkte wären z.B. Handlungsfolge oder Taktik. Vgl. unten 2.3.1

2.2 Die Analyse-Einheiten

2.2.1 Äußerung und Sprechhandlung

"Linguisten und Sprachphilosophen scheinen sich darüber einig zu sein, daß eine natürliche Sprache als ein (sehr differenziertes und vielschichtiges) System von Handlungsmustern betrachtet werden kann". ¹⁾ Geht man bei der Untersuchung von Streitgesprächen, wie das hier gemacht wurde, von Texten aus, so liegt es nahe, Äußerungsformen mit Handlungen zu identifizieren. ²⁾ Äußerungsformen sind jedoch keine Handlungen, sondern Möglichkeiten zur Handlungsrealisierung. Denn Handlungen sind immer an bestimmte Situationen und Ziele gebunden, wogegen Äußerungen in Form von Texten losgelöst von jeglicher Situation existieren können. Handlungen sind aber nicht nur zielgerichtet. Sie werden zudem in Übereinstimmung mit sozialen Standards oder Regeln vollzogen. ³⁾ Die Relevanz dieser Unterscheidung mögen einige Beispiele illustrieren. Zunächst der Handlungstyp 'Drohen'. Er kann durch verschiedene Äußerungsformen realisiert werden.

1) Keller (74): 10

2) Eine solche Gleichsetzung legt z.B. die Behandlung von Performativen bei Austin nahe. Vgl. Austin (61): 235

3) Peters (58): 5: "Man is a rule-following animal. His actions are not simply directed towards ends; they also conform to social standards and conventions, and unlike a calculating machine he acts because of his knowledge of rules and objectives."

Beispiel I:

Drohen →

- (1) Wehe dir!
- (2) Untersteh dich!
- (3) Wenn du nicht x-t, dann
z-te ich!
- (4) Willst du nicht doch lieber
x-en, oder willst du, daß ich
z-te?
- (5) Du willst doch nicht etwa
x-en? ¹⁾

Andererseits können mit einer Äußerungsform (in unterschiedlichen Kontexten) verschiedene Handlungen realisiert werden. Es ist also möglich, daß eine Äußerungsform mehrfach auftaucht, als Realisat unterschiedlicher Handlungen.

Beispiel II: 'Willst du noch was?' { - Frage
- Drohung
- Aufforderung
zu gehen

Die Zuordnung einer Äußerungsform zu einem Handlungstyp impliziert folglich immer Kontextmerkmale spezifischer Art. ²⁾ 'Handlung' oder 'realisierte Handlung' werden in der Arbeit im Sinne von aktualisiertem Handlungstyp oder -muster gebraucht, während mit Typ oder Muster auf Konventionen und Regeln verwiesen wird. In der Regel existieren für sie konventionelle Bezeichnungen. Erst mit ihrer Hilfe wird es möglich, über Handlungen zu sprechen.

1) 'x' und 'z' sind Handlungsvariablen, die durch entsprechende Handlungsnamen substituiert werden können.

2) Unter Kontextmerkmalen werden hier sowohl außersprachliche als auch textuelle (oder kotextuelle) Merkmale gefaßt. Vgl. Dressler (72): 11

Bei der Klassifizierung von Handlungen ergaben sich jedoch noch weitere Probleme, die hier vorab geklärt werden sollen. Zunächst war es möglich, daß einer Äußerungsform mehrere Handlungstypen zugeordnet werden konnten. So läßt sich im Kass-Text 1, Äußerung 9 sowohl als Hinweis als auch als Aufforderung klassifizieren.¹⁾ Der Sohn weist auf seine Situation hin, die er negativ bewertet.

Ä 9: Wirklich Papa, ich blas' am letzten Loch. Durch die negative Bewertung gibt er seine Präferenzen bezüglich der Situation zu erkennen und da er außerstande ist, die Situation selbst ins Positive zu wenden, muß sich der Vater notwendig aufgefordert fühlen, diese entsprechend zu verändern.

Paraphrase zu Ä 9: Er fordert ihn auf, indem
er auf seine Situation hinweist.

Man könnte natürlich auch argumentieren, daß ein Hinweis immer die implizite Aufforderung enthält, über praktische Schlüsse mögliche Konsequenzen zu erschließen. Andererseits würde das eine Überdehnung des Aufforderungsbegriffs zur Folge haben und in Fällen versagen, wo z.B. mit einem Hinweis abgelenkt werden soll, wie im Gespräch zwischen Henkel und Schräuble.²⁾ Ä 9 im Kass-Text 1 wurde darum folgendermaßen klassifiziert:

Hinweis → Aufforderung

-
- 1) Unter einem 'Hinweis' wird eine Sprechhandlung verstanden, bei der der Beziehungsaspekt im Vordergrund steht und mögliche Konsequenzen für die Beziehung direkt oder indirekt angesprochen werden. Zum Begriff des Aufforderns vgl. Hinderlang (76) und 2.4.1.2 in dieser Arbeit.
- 2) Man vgl. dazu im Teil II Ä 23 dieses Gesprächs. Auch alle folgenden Textbeispiele sind, wenn nicht anders gekennzeichnet, den im Teil II analysierten Texten entnommen.

Der Pfeil dient zur Markierung der Gleichzeitigkeit, die alltagssprachlich häufig mit 'indem' gekennzeichnet wird. Durch den Hinweis wird eine Aufforderung erzeugt. ¹⁾

Ein ähnliches Problem findet sich z.B. bei der Klassifizierung von Äußerung 13 im Henkel-Schraubble Gespräch:

Ä 13: Wir wollen die Sache nun mal nicht über-treiben.

Man könnte diese Äußerung als Aufforderungsrealisierung klassifizieren, deren Funktion im Textzusammenhang eine Beschwichtigung ist. ²⁾ Anders als oben wird hier jedoch keine Beschwichtigung erzeugt, indem eine Aufforderung realisiert wird. Vielmehr handelt es sich dabei um eine spezifische Aufforderung, nämlich um eine, die beschwichtigen soll. Da es sich um eine speziellere Aufforderung handelt, muß diese ein Untermuster von Auffordern sein. Auffordern ist hier also eine 'Handlung höhrerer Ordnung', deren Spezifizierung ebenfalls durch einen Pfeil angegeben wird. ³⁾

Auffordern → Beschwichtigen

Ersetzt man in Ä 13 das Personalpronomen der ersten Person Plural durch das entsprechende der dritten Person Plural, so zeigt sich der Aufforderungscharakter der Äußerung noch deutlicher.

Ä 13': Sie sollen ...

1) Bei Heringer (74 a): 43 ff. wird dieser Zusammenhang unter der Bezeichnung 'Erzeugungsrelation' diskutiert.

2) Ähnlich wie 'Hinweisen' ist 'Beschwichtigen' eine Sprechhandlung, bei der der Beziehungsaspekt im Vordergrund steht. Vgl. dazu 2.4.1.4 in dieser Arbeit.

3) Vgl. dazu Heringer (74 a): 53 ff.

Die Pronomenwahl deutet also bereits die beschwichtigende Funktion an, die zusätzlich durch Abtönungspartikel verstärkt wird. Fragt man nach dem Ziel, das der Sprecher (UG) ¹⁾ mit Ä 13 verfolgt, so wird man ebenfalls 'G beschwichtigen' angeben. Auch die nachfolgenden Äußerungen von UG zeigen, daß er bemüht ist, das Thema herunterzuspielen, was hier der Streitvermeidung dient. Aufgrund der Textfunktion und dem über den Kontext erschlossenen Handlungsziel folgt also, daß Ä 13 die Realisierung einer Beschwichtigung ist.

Untermuster sind dominant, d.h. bei der Auswertung wird nur die Kategorie hinter dem Pfeil gewertet. Analog wurde mit erzeugten Handlungen verfahren.

In der Regel wurde so vorgegangen, daß jeder Äußerungsteil nach Möglichkeit einer Handlungskategorie zugeordnet wurde. Worten wie 'nein' wurde also unter Umständen genauso eine Handlungskategorie zugeordnet wie z.B. Satzteilen oder Sätzen. Nehmen wir als Beispiel Äußerung 2 aus dem Gespräch zwischen Henkel und Schräuble:

Ä 2: Ja Herr Henkel, ich äh ... das mache ich nicht mehr. Ich habe das bisher jeden Frühling und jeden Herbst gemacht, immer den gleichen Mist, ich bin's jetzt leid.

1) Aus technischen Gründen erschien es wünschenswert, Abkürzungen zur Bezeichnung der jeweiligen Sprecher zu verwenden. Die einfachste und von Einzeltexten unabhängige Abkürzung war die über die Äußerungszahl. 'UG' heißt derjenige, der das Gespräch eröffnet. Gewöhnlich blieb er während dem ganzen Gesprächsverlauf der Ungerade (UG = derjenige, der Gesprächsbeiträge mit ungerader Laufnummer liefert).

Diese beiden Sätze ließen sich als Weigerung und Begründung klassifizieren. Die Begründung wird durch den Satz 2 realisiert, wobei der Konjunktionalsatz auch alleine stehen könnte. Die beiden nachfolgenden Ergänzungssätze lassen sich weiter klassifizieren als 1. 'negative Bewertung' ('immer den gleichen Mist') und 2. als 'Expressiv' ('ich bin's jetzt leid'). Um Mißverständnisse zu vermeiden, wurde so verfahren, daß jeder Satzteil, sofern er als Realisierung einer Handlung gelten konnte, einer Handlungskategorie zugeordnet wurde. Im vorliegenden Beispiel wurde die Begründung darum auf den Konjunktionalsatz beschränkt, obwohl man Begründen auch als komplexen Handlungstyp hätte definieren können. Doch hätte letzteres Verfahren den Nachteil gehabt, daß bereits auf der Sprechhandlungsebene komplexe Handlungstypen hätten eingeführt werden müssen, wodurch das Ebenenkonzept sinnlos geworden wäre. Die unterste Analyseebene sollte jedoch nur einfache Kategorien enthalten, damit komplexere Handlungen aus diesen einfachen aufgebaut werden können. Doppelrealisierungen (Erzeugungsrelationen) oder die Realisierung spezifischer Handlungstypen (Untermuster) sind nur von einfachen Zuordnungsrelationen abhängig, so daß sie also zu keinen ähnlichen Schwierigkeiten Anlaß gaben, wie z.B. komplexe Handlungstypen. ¹⁾

Abschließend soll noch auf eine Klassifizierung von Handlungsmustern eingegangen werden, die in den Standardanalysen als Kriterium zur Phasenbildung mit herangezogen wurde. ²⁾ Es handelt sich dabei um

1) Vgl. dazu 2.2.2

2) Unter Standardanalyse wird das für die empirischen Analysen entwickelte Schema, wie es im Teil II verwendet wird, verstanden.

drei Klassen von Handlungstypen, bezogen auf mögliche Stellungen in einer Sequenz. In der Literatur zur Sprechakttheorie wurde bisher unterschieden zwischen initiativen und reaktiven Sprechakten.¹⁾ Eine solche Unterscheidung geht von zweigliedrigen Sequenzen aus wie z.B. 'Gruß - Gegengruß', 'Vorwurf - Entschuldigung' oder 'Frage - Antwort'. Solche Sequenzen sind jedoch nicht die Regel in empirischen Texten, d.h. ihre analytische Bedeutung ist größer als ihre funktionale. Bei der Textanalyse hat es sich als sinnvoll erwiesen, weiter zu unterscheiden und eine dritte Klasse von Sprechhandlungstypen mit zu berücksichtigen, die hier Fortsetzungshandlungen genannt werden soll. Diese drei Grundkategorien, mit denen die jeweilige Handlung auf ihre Stellungsmöglichkeit in der Sequenz hin klassifiziert wurde, können nun folgendermaßen unterschieden werden:

1. Eröffnungs- oder Initialhandlungen (EH): Handlungstypen, mit denen Gespräche eröffnet werden können wie z.B. Auffordern, Fragen oder Befehlen.
2. Reaktionshandlungen (RH): Handlungstypen, mit denen auf Eröffnungshandlungen (EH) reagiert wird, z.B. Widerspruch, Zurückweisung, Entschuldigung. Reaktionshandlungen sind aufgrund von Dialogregeln erwartbar. Ihr Ausbleiben stellt eine Regelverletzung dar und kann darum eingeklagt werden (Beispiel: Gib mir eine Antwort, ich habe dich etwas gefragt!).

¹⁾ Vgl. Wunderlich (76 b): 300

3. Schließlich gibt es Handlungen, mit denen Gespräche fortgesetzt werden, ohne daß es aufgrund formaler Regeln gefordert würde. Handlungen dieser Art nennen wir Fortsetzungshandlungen (FH). Durch sie wird eine Sequenz erweitert. FH können z.B. Begründungen sein, die auf Zurückweisungen oder Ablehnungen folgen. FH können aber auch EH vorausgehen oder folgen. ¹⁾

¹⁾ Diese paradox anmutende Formulierung besagt, daß Handlungstypen wie Fragen, Auffordern oder Bitten von Begründungen oder Hinweisen gefolgt werden können. In den Texten gab es aber auch Fälle, wo durch Hinweis oder Erklärung Aufforderungen motiviert wurden. Beispiel: "Ich suche etwas. Vielleicht kannst du mir helfen." (Kass Text 4, Å 2) FH müssen also nicht unbedingt auf EH oder RH folgen. Sie sind aufgrund der Dialogregeln nur nicht erwartbar.

2.2.2 Komplexe Handlungen: Zug und Taktik

"Es wird manchmal nützlich sein, den Titel 'Handlung höherer Ordnung' zur Bezeichnung jener Handlungen zu verwenden, deren Beschreibung die verdeckte Erwähnung anderer Handlungen verlangt." ¹⁾ Aus methodischen Gründen wurde oben versucht, solche komplexen Handlungen von der Sprechhandlungsebene fernzuhalten. Nachdem nun die Grundbegriffe geklärt sind, sollen mit Hilfe dieser die nächst höheren Ebenen und deren Zentralbegriffe Zug und Taktik expliziert werden.

Versuche, komplexe Handlungen auf Sprechhandlungsfolgen zu beziehen, wurden bereits Anfang der 70er Jahre unternommen. So hat Sandig darauf hingewiesen, daß man z.B. Wahlaufufe als "einen einzigen komplexen Sprechakt" betrachten kann, der durch eine "einheitlich bestimmende Kommunikationsintention" ²⁾ definiert wird. Heringer hat ebenfalls versucht, komplexe Handlungstypen in seine Systematik aufzunehmen, ³⁾ geht dabei jedoch nicht über die Applikation der Mengenlehre auf seine Handlungstheorie und die damit verbundenen spezifischen Probleme hinaus. Den weitestgehenden Versuch hat Fritz unternommen, der mit 'Gemeinsam Planen' ein Interaktionsmuster zu erarbeiten versuchte. ⁴⁾ In dieser, stark an Heringers Konzeption orientierten Arbeit werden u.a. komplexe Vorschläge behandelt. Als komplex können diese Vorschläge bezeichnet werden, weil sie durch Äußerungen realisierbar sind,

1) Ryle (69): 258

2) Sandig (73): 20

3) Vgl. Heringer (74 a): 59 ff.

4) Fritz (75)

die sich in mehrere Handlungen zerlegen lassen. Als Beispiele nennt er 'Urlaub machen' und 'Detailvorschläge machen'. Im ersten Fall handelt es sich nach seiner Analyse um eine "Disjunktion von Gliedern, wobei jedes Glied ein Handlungsmuster darstellt," ¹⁾ im zweiten um ein Sequenzmuster, was etwa einem Handlungsplan entspricht. In beiden Fällen werden mit einer Äußerung mehrere Handlungstypen realisiert.

Unter einem komplexen Sprechakt wird also zweierlei verstanden: 1. Äußerungen, die sich in mehrere Sprechhandlungen zerlegen lassen, Sprechhandlungsfolgen also und 2. Äußerungen, die neben einer linearen Folge zusätzlich spezifische Hierarchisierungen zwischen den einzelnen Sprechhandlungen erkennen lassen.

Ein typisches Beispiel für Sprechhandlungsfolgen findet sich in dem Gespräch zwischen Henkel und Schräuble im Eröffnungszug.

Ä 1: Hallo, Herr Schräuble! Gut, daß ich sie nach der Pause noch antreffe. Es wird ja nun auch langsam Herbst und damit wieder Zeit, die Fensterrahmen neu zu richten. Die Doppelfenster müssen neu eingehängt werden, und weil heute schönes Wetter ist, nicht so windig ...

Mit diesem Zug eröffnet Herr Henkel (UG) das Gespräch und bestimmt zugleich die Situation. ²⁾

Nach der Begrüßung und einer positiven Bewertung wird mit einer Feststellung der situative Rahmen

¹⁾ Fritz (74): 21

²⁾ vgl. dazu Goffman (72): 47 f., der dieses 'Situation machen' an Beispielen illustriert.

geschaffen, von dem dann, mit einem Hinweis überleitet wird zu der - in einem späteren Gesprächsbeitrag folgenden - Aufforderung. Versucht man solche Handlungsfolgen unter einem Oberbegriff zusammenzufassen, so denkt man an Gesprächseröffnung oder Einleitung, mit der zum eigentlichen Thema hingeführt werden soll. Dennoch wird diese Äußerung mindestens ebenso stark von Ritualen bestimmt, wie von der Intention UG's, G zu einer Handlung zu veranlassen. ¹⁾

Ein weiteres Beispiel findet man im Lanner-Text:

A 3: Also gut, aus und vorbei. Herr Wirt, die Kapelle Lanner hat heut zum letzten Mal gespielt.

Hier wird mit einer Feststellung ein Gespräch scheinbar beendet und mit einem Hinweis ein neues eröffnet. Zwar läßt dieser Zug sich in ein strategisches Gesamtkonzept einordnen, so daß er eigentlich dazu dient, G zu provozieren und ihn vor dem Wirt bloßzustellen. Dennoch läßt sich dieser Zusammenhang erst aus dem Kontext entnehmen, wogegen die isolierte Äußerung als Handlungsfolge gewertet werden muß. Hierarchische Beziehungen zwischen den einzelnen Sprechhandlungen bestehen weder im ersten noch im zweiten Beispiel.

Anders im nun folgenden Beispiel. Hier spielt der Kontext eine wichtigere Rolle und zudem lassen sich Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Handlungen feststellen. Zur besseren Verständlichkeit werden die drei vorausgehenden Äußerungen mit angeführt.

1) Das Gespräch könnte z.B. nicht mit der Aufforderung eröffnet werden. Es bedarf des Grußes, um den Zustand erhöhter Zugänglichkeit herzustellen. Vgl. Goffman (71): 107 ff.

Der Textauszug entstammt dem 2. Tonbandprotokoll.

Ä 12 (b): Nach Jugoslawien kann ich noch fahren.
Aber nach Albanien kann ich gar nicht
erst rein.

Ä 13 (a): Natürlich kommen Sie da rein!

P a u s e

Ä 14 (a): Wenn Sie mir nicht glauben, kann ich
Ihnen nicht helfen.

Ä 15 (b): Nein, nein! Ich hab an der Grenze ge-
standen! Da komm ich nicht rein. ¹⁾

Mit Ä 15 wird Ä 14 zurückgewiesen ('nein, nein'),
ein Hinweis (Ich hab an der Grenze gestanden!)
angeschlossen, auf den eine Beteuerung folgt. ²⁾
Mit dem Hinweis werden zusätzliche Daten eingeführt,
so daß die Äußerung wie eine zusätzliche argumen-
tative Absicherung des Widerspruchs erscheint.

Hier mag ein Exkurs angebracht sein. Toulmin hat
den Prozeß des Argumentierens als eine schrittwei-
se Erweiterung und Absicherung von Behauptetem be-
schrieben. Wird eine Behauptung angezweifelt oder
in Frage gestellt, so ist derjenige, der die Be-
hauptung aufgestellt hat, gezwungen, diese durch
den Verweis auf entsprechende Daten abzusichern.
Dazu führt er die Daten explizit ein, aufgrund deren
er zu der Behauptung kam. Falls der Schluß von den
Daten auf die Aussage immer noch problematisiert
wird, kann er zusätzlich auf Standards oder Zusatz-

1) Die Buchstaben in Klammer nach der Nummer des
Gesprächsbeitrags, beziehen sich auf die beteilig-
ten Agenten. Ä 15 wird also von b gesagt.

2) Unter einer Beteuerung wird eine Sprechhandlung
verstanden, mit der ein Argument verstärkt wird
und zwar unter Einsatz der persönlichen Glaub-
würdigkeit. Durch eine Beteuerung wird also der
Beziehungsaspekt in den Vordergrund gerückt.

bedingungen zurückgreifen. Übertragen auf Ä 15 bedeutet das, daß der Widerspruch die Behauptung darstellt, die Beteuerung den Datenverweis, der durch den Hinweis zusätzlich abgesichert wird. Diese Analyse läßt sich stützen durch die Weglassprobe:

15': Nein, Nein! Da komm ich nicht rein.

15'':Nein, nein! Ich hab an der Grenze gestanden.

15''': Nein, nein!

15'' ist ungewöhnlich. Man erwartet noch weitere Ausführungen, wogegen 15' abgeschlossen erscheint. 15' ist eine Paraphrase von Satz 2 in Ä 12. Bei dem Versuch, diese Äußerung zu entwerten, verweist a auf seine Glaubwürdigkeit, setzt also sein Image ein. Die Wiederholung in Form von 15''' wäre zweifellos möglich, jedoch nicht wirksam. Durch den Hinweis in Ä 15, der als standardisierte Beweisform gelten kann, wird a dagegen unglaublich, so daß das Argument (Ä 15) eine erhebliche Verstärkung erfährt. Ä 15 läßt sich als von hinten aufgerolltes Argument - im Toulminischen Sinne - analysieren¹⁾ und kann zusammenfassend als argumentativ abgesicherter Widerspruch bezeichnet werden.

Im Gegensatz zu den ersten beiden Beispielen liegt im zuletzt genannten ein komplexer Handlungstyp vor, der sich nicht nur durch die Aufzählung der Sprechhandlungstypen beschreiben läßt, durch deren Folge er realisiert wurde. Aus diesem Grunde soll das Ebenenkonzept erweitert werden. Züge, so wurde bisher argumentiert, sind Gesprächsbeiträge, die aus einem Wort, einem Satzteil, Satz oder einer Satzfolge bestehen. Es hat sich nun gezeigt, daß komplexe Handlungstypen durch hierarchische Beziehun-

¹⁾ Vgl. Toulmin (58): 98 ff.

gen charakterisierbar sind, wobei das letzte Beispiel sogar einen Zusammenhang mit vorausgehenden Äußerungen - sowohl von b als auch von a - erkennen ließ. Aus diesem Grunde soll eine neue Beschreibungsebene eingeführt werden, auf der solche komplexen Sprechhandlungstypen als Taktiken beschrieben werden.

Gewöhnlich unterscheidet man die Begriffe Strategie und Taktik folgendermaßen: Unter einer Strategie versteht man einen Handlungsplan, der zu einem bestimmten Ziel führen soll und zusätzliche Teilpläne enthält, falls ein Unterziel sich nicht wie erwartet erreichen läßt.¹⁾ Im Gegensatz zur Strategie als Kampfplanung wurde der Begriff Taktik bezogen auf das Verhalten der Truppe auf dem Kampffeld, in der Schlacht.²⁾ Strategie wäre demnach ein Plan, der mehrere Etappenziele mit einem Endziel verbindet, wobei gewisse Grundannahmen über Reaktionen des Gegners gemacht werden. Da solche Annahmen jedoch häufig auf unvollständigen Informationen beruhen - im Gegensatz zu den idealtypischen Konstruktionen der Spieltheorie - müssen sie in der aktuellen Situation, d.h. dem durch die Interaktion erzeugten Kontext, durch entsprechende taktische Maßnahmen modifiziert werden. Unter einer Taktik ist folglich eine Reaktion, die aufgrund von unmittelbar vorausgehenden Handlungen des Gegners konzipiert und durchgeführt wird, zu verstehen.

1) Bei Luce & Raiffa (57): 51: "(...) a prescription of decisions for each possible situation (...)"; bei Halliday (73):65: "a network of options (...)".

2) Vgl. Duden 7, S. 685

Taktisches Handeln ist folglich an die "Logik der Situation" gebunden, ¹⁾ ist eine Technik, mit der versucht wird, eine Situation so zu verändern, daß Etappen- oder Endziele doch noch erreichbar werden. Taktiken sind nicht notwendig an Strategien gebunden, sind aber zur Charakterisierung von Strategien brauchbar. Taktiken können nun definiert werden als:

spezifische Reaktionsmuster, die häufig mehrere Züge umfassen und von der jeweiligen Situation abhängig sind.

Der oben anhand von Ä 15 herausgearbeitete komplexe Handlungszusammenhang, der als 'argumentativ abgesicherter Widerspruch' bezeichnet wurde, kann nun, unter Einbeziehung der im Beispiel genannten Äußerungen Ä 12 - 14, als Taktik des Insistierens bezeichnet werden. Diese soll hier noch an einem zweiten Beispiel verdeutlicht werden. Es ist dem Albee Text 2 entnommen.

Ä 22: (George bewegt sich in Richtung Tür, lächelt leicht.) Gut Liebling, ich tu alles für dich. (Bleibt stehen) Tu mir nur den einen Gefallen und zieh nicht deine Lieblingsnummer ab.

23: Lieblingsnummer? Abziehen? Wie redest du mit mir? Was soll das heißen?

24: Lieblingsnummer! Fang bloß nicht mit deiner Lieblingsnummer an!

25: Du redest wie deine halbstarken Studenten. Was willst du? Was ist das, meine Lieblingsnummer?

26: Der Junge. Sprich nicht von unserem Jungen.

¹⁾ Schelling (73): 236

Mit Ä 22 wird eine Bitte realisiert, durch die ein neues Thema eingeführt wird, das die weitere Interaktion bis Ä 37 bestimmt: Marthas Lieblingsnummer. Mit der Bitte nur angedeutet, wird es in Ä 24 wiederholt, diesmal allerdings bereits als Thema eines Expressivs und einer Drohung. Und schließlich expliziert George, was er meint: "ihre gemeinsame Phantasie, sie hätten einen Sohn, der eben volljährig wird, und die Regel, die sich auf diesen imaginären Sohn bezieht: daß seine Existenz niemandem mitgeteilt werden darf." ¹⁾

Während in dem Beispiel vom Tonbandprotokoll 2 auf einen Widerspruch und eine Disqualifizierung ('Wenn sie mir nicht glauben, kann ich ihnen nicht helfen.') eine Wiederholung auf inhaltlicher Ebene stattfindet, die jedoch durch entsprechende Handlungen verstärkt wird, ist der Ausgangspunkt in diesem zweiten Beispiel eine Bitte (durch die die entsprechende Situation erst geschaffen wird), an die sich Drohungen anschließen, mit denen George versucht, seinen Willen durchzusetzen. Im ersten Fall geht es um die Glaubwürdigkeit von b, der durch die Wiederholung und Verstärkung des Arguments versucht, Recht zu behalten. ²⁾ Im zweiten Fall geht es um den Versuch, bestimmte Handlungen zu unterbinden, also um Macht oder Einflußnahme. In beiden Fällen geht es um die Durchsetzung bestimmter Absichten.

¹⁾ Watzlawick et al. (69): 139

²⁾ "Streit entsteht, wenn man im Gefühl seines eigenen Rechts auf Widerstand stößt." (I Ging, Sung, S. 46, Nr. 6) Diese einseitige Bestimmung von Streit wird durch das Beispiel des Tonbandprotokolls gut illustriert. Daß diese Bestimmung zu eng ist, zeigt aber das Albee-Beispiel.

Die Taktik des Insistierens impliziert hier also zweierlei: Den Zug eines Gegners, der ein vorausgegangenes Argument des Insistierenden entwertet oder problematisiert, oder auf eine Aufforderung mit einer Weigerung reagiert und zweitens das Wiederaufgreifen dieses Arguments bzw. der Aufforderung, mit der Absicht, Recht zu behalten oder seinen Willen durchzusetzen. ¹⁾

Wie gerade am letzten Beispiel deutlich geworden sein dürfte, kann Insistieren als Taktik nicht immer auf einen Zug eingeschränkt werden. Auch Ä 26 dient der Realisierung dieser Taktik, so daß man vereinfachend sagen kann, daß immer dann die Taktik des Insistierens angewendet wird, wenn - unter den genannten Bedingungen - ein Agent mit einem oder mehreren Zügen versucht, seine Absicht durchzusetzen. Solche Züge sind thematisch verbunden und weisen spezifische Handlungsmusterkombinationen auf, die verstärkende Funktion haben. Sie sind als standardisierte Eskalationsformen beschreibbar. ²⁾

1) Neben 'entwerten' und 'problematisieren' kann die Taktik auch durch 'ausweichen' oder 'ablenken' provoziert werden. Man vgl. dazu z.B. Ä 19-21 im Baldwin-Text oder Ä 1 - 3 im Text 2 von Bach/Wyden.

2) Hundsnerscher (76 b) hat besonders die Bedeutung der Wiederholung herausgearbeitet. Seine Analyse geht jedoch von einer Sprechhandlung aus, bei der andere Bedingungen angenommen werden: "Sp₂ umzustimmen oder zur Abgabe eines positiven Bescheids zu bewegen" (S. 261) würde nach unserer Analyse eher unter die Taktik des 'Aufdrängens' fallen, vor allem, wenn der Initial-Sprechakt ein Angebot ist. Doch hängen solche Benennungen von der jeweiligen Konzeption der Beschreibungssprache ab.

Allgemein können Taktiken nun bestimmt werden als komplexe Handlungsmuster, die unter spezifischen Kontextbedingungen realisierbar sind. Realisierungsformen sind meist Texteme, Textteile also, die zur Realisierung von Handlungsfolgen dienen. Die Handlungen solcher Folgen stehen in thematischer und hierarchischer Beziehung zueinander.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß ein Zug entweder ein Wort oder einen Satzteil, einen Satz oder eine Folge von Sätzen umfassen kann. Er ist die Realisierungsform einer einfachen oder komplexen Handlung. Eine komplexe Handlung besteht entweder aus einer einfachen Handlungsfolge oder aus einer Taktik.

2.2.3 Einfache Reaktionszüge

Obwohl taktische Züge als Reaktionszüge definiert wurden, muß noch eine Sonderform von Reaktionszügen behandelt werden, die nicht als Taktiken gelten können. Solche Züge finden sich z.B. im Tscheschow-Text.

Ä 24: Nach ihnen kommt es also so heraus, daß ich ein Usurpator bin? Meine Gnädigste, nie habe ich mir fremde Güter gewaltsam angeeignet und erlaube niemand, mich dessen zu beschuldigen. (Geht zur Karaffe und trinkt Wasser.) Die Bullenwiese gehört mir!

Ä 25: 's ist nicht wahr, uns!

Ä 26: Mir!

Mit Ä 25 und 26 werden zwei Widersprüche realisiert, die sich jedoch keinem taktischen Konzept zuordnen lassen. Sie folgen reflexartig aufeinander, stehen jedoch in keinem hierarchischen Zusammenhang mit den anderen Sprechhandlungen. Reaktionszüge solcher Art, d.h. Züge die nur einfache Handlungen realisieren und die reflexartig auf vorausgehende Handlungen folgen, sind also von taktischen Zügen zu unterscheiden. Erstere können besonders daran erkannt werden, daß beide Sprecher die gleiche Handlungskategorie wählen, so daß das bekannte Zug - Gegenzug - Schema entsteht:

Behauptung - (Gegen-)Behauptung - ...

Beschuldigung - (Gegen-)Beschuldigung ...

Widerspruch - Widerspruch - Widerspruch ...

Vorwurf - (Gegen-)Vorwurf ...

2.2.4 Die Funktion von Taktiken in Streitgesprächen

Bisher wurde, streng am Ebenenkonzept Hallidays orientiert, eine systematische Begriffskonzeption aufgebaut, mit deren Hilfe sowohl einzelne Züge als auch Zugsequenzen beschrieben werden können. Es wurden zur Illustration Textauszüge aus dem Material von Teil II herangezogen. Dennoch war der Begriff 'Taktik' bisher nur rein theoretisch, d.h. im Zusammenhang mit der Beschreibungssprache erörtert worden. Seine Funktion wurde anhand allgemeiner bzw. militärsprachlicher Bedeutung eingeführt, und auch die gewählten Beispiele dienten nur zur Erhellung einer spezifischen Taktik, des Insistierens. Es ist nun an der Zeit, die Funktion von Taktiken im Gesprächsablauf zu klären und anhand von Realisierungsformen exemplarisch zu erläutern.

Die Notwendigkeit, einen Begriff wie den der Taktik zu konzipieren, ergab sich bei der Textanalyse. Die erste intuitive Analyse erbrachte neben Handlungsbezeichnungen auch Bezeichnungen für Handlungssequenzen und darüber hinaus die Erkenntnis, daß solche Sequenzen (wenigstens teilweise) zu größeren Einheiten zusammengefaßt werden müssen. Auch hierfür lagen in der Alltagssprache Namen vor, die gesammelt, systematisiert und teilweise begrifflich neu gefaßt werden mußten. Die intuitive Verwendung solcher Bezeichnungen, sowohl bei Martens als auch bei Frankenberg, ließ die Bedeutung dieser Einheiten vermuten, jedoch nicht klar erkennen. ¹⁾

¹⁾ Hier zeigt sich die Überlegenheit des in dieser Arbeit gewählten Ansatzes, bei dem durch die Konstruktion einer Beschreibungssprache zwangsläufig auch Phänomene systematisiert und klassifiziert wurden, die bisher nur teilweise bekannt, in ihrer Systematik aber nicht erfassbar waren.

So finden sich z.B. bei Martens Umschreibungen für die oben explizierte Taktik des Insistierens: "Besteht auf dem Wahrheitsgehalt seiner Behauptung (...) Hält Behauptung durch einen Beweis aufrecht." ¹⁾ Diese Kommentare, die sich auf zwei Gesprächsbeiträge eines Sprechers beziehen, ließen sich jeweils ersetzen durch den oben erarbeiteten Begriff des Insistierens. Andere Taktiken wären z.B. 'Lächerlich Machen' oder 'Übergehen'. ²⁾

Unter Taktiken werden Reaktionsmuster gefaßt, zu deren Bezeichnung in der Alltagssprache Lexeme und feste Wendungen vorliegen wie z.B. 'insistieren', 'abblocken', 'ausweichen', 'auflaufen lassen' oder 'persönlich werden'. Gewöhnlich wird in der Alltagssprache mit solchen Bezeichnungen auf komplexe Handlung verwiesen, mit denen, unter spezifischen Sequenzbedingungen, bestimmte Reaktionen beim Gegner hervorgerufen werden sollen. So gibt es beispielsweise Taktiken, mit denen eskaliert ('insistieren', 'Vorhaltungen machen', 'persönlich werden') und andere, mit denen eine Auseinandersetzung vermieden werden kann (z.B. 'ablenken', 'ausweichen', 'übergehen').

Taktiken sollen also primär etwas bewirken. Ihre Intention ist jedoch häufig verdeckt, denn wenn sie erkannt wird, kann eine entsprechende Konterttaktik gewählt werden. So versucht d (im Baldwin-Text) b einzuschüchtern, worauf sich b der gleichen Taktik bedient und damit kontert:

1) Martens (74): 144

2) Vgl. bei Martens (74): 120, 123, 138 und 139; bei Frankenberg (76): 207, I₂.

Ä 32 (d): Hör zu, ich werde das Geld nicht wechseln und du wirst auch deine Coca-Cola nicht austrinken. Verschwinde, Nigger - los! Wenn du noch ein bißchen Verstand hast, dann siehst du zu, daß du auch aus dieser Stadt verschwindest.

Ä 33 (b): Diese Stadt gehört nicht dir, du weißer Scheißkerl. Dir gehören ja nicht mal zwanzig Dollar. Laß den Hammer ruhig unten. Sonst nehm ich ihn dir weg und schlag dir damit den Schädel ein.

Die Anwendung einer Konter-Taktik führt zu einer Patt-Situation. Der Gegner kontert, indem er sich auf die gleiche Taktik stützt und damit den vorausgehenden Zug neutralisiert. Häufig ist damit eine Eskalation verbunden, so daß danach entsprechende, weiter eskalierende Taktiken zur Anwendung kommen. Beispiele dafür findet man im Nannen-Löwenthal-Text wo ab ac Vorhaltungen macht, ac diese Taktik übernimmt (Konter-Taktik), aa nachfragt, um ac auflaufen zu lassen, ac diesen Versuch abblockt, worauf ab schließlich persönlich wird. ¹⁾

An solchen Sequenzen zeigt sich, daß Taktiken z.T. standardisierte Sprechhandlungsfolgen umfassen, die schnelle und komplexe Gegenmaßnahmen in einer Auseinandersetzung ermöglichen. Dazu gehören Stereotype und Redewendungen genauso wie mehr technische Regeln, z.B. Themen- oder Ebenenwechsel, die unterschiedlichen Taktiken dienen können. ²⁾

¹⁾ Man vgl. dazu die Äußerungen 333 - 342.

²⁾ Mit Ebenenwechsel wird die Möglichkeit bezeichnet, vom Inhalts- auf den Beziehungsaspekt auszuweichen, aber auch so bekannte Taktiken wie 'Ausweichen ins Allgemeine' oder umgekehrt. Vgl. dazu z.B. Rother (61): 80 ff.

Es gibt Taktiken, die in Lehrbüchern über Streit behandelt werden wie z.B. "die Taktik des Persönlichnehmens" ¹⁾ oder die Taktik des Persönlichwerdens. Andere Taktiken wie z.B. 'auflaufen lassen', 'Vorhaltungen machen', sind aus dem Alltagssprachgebrauch bekannt, wurden aber bisher nie systematisch untersucht.

Festzuhalten bleibt, daß alle bisherigen Arbeiten über Streit sowohl einen Theorierahmen als auch eine entsprechende Systematik bei der Behandlung streitrelevanter Phänomene vermissen lassen. Nur damit läßt sich erklären, daß das funktionale Ineinandergreifen der einzelnen Elemente bisher nicht beschrieben wurde. Grundlegende Begriffe wie z.B. 'Taktik' wurden nicht eingeführt, sondern einfach intuitiv aus der Alltagssprache übernommen, so daß die Subsumierung äußerst heterogener Phänomene unter den Begriff kaum verwundert. ²⁾

Abschließend kann der Begriff der Taktik nun folgendermaßen zusammengefaßt werden:

Mit dem Ausdruck 'Taktik' wird ein komplexes Handlungsmuster bezeichnet, in dem die enthaltenen Handlungen in einer hierarchischen Beziehung zueinander stehen. Sie werden unter spezifischen Kontextbedingungen durch Textteile realisiert, d.h. durch einen oder mehrere Gesprächsbeiträge eines Sprechers. Taktiken umfassen standardisierte Sprechhandlungsfolgen, so daß mit ihrer Hilfe schnelle und komplexe Gegenmaßnahmen in einer Auseinandersetzung möglich sind. Sie dienen der Beeinflussung des Gegners durch Eskalation oder Deeskalation. Ihre Intention ist häufig verdeckt.

¹⁾ Rother (61): 132; vgl. auch Erdmann (73): 45. Zwei Spezialfälle kennt die Argumentationslehre unter der Bezeichnung 'Argumentum ad hominem' (vgl. Hamblin (70): 41) und 'ad personam' (vgl. Perelman & Olbrechts-Tyteca (69): 111).

²⁾ Vgl. Rother (61): 106 ff.

2.3 Phasen und Sequenzen

2.3.1 'Der Begriff der 'Phase''

Die bisher behandelten Begriffe ('Äußerung', 'Handlungstyp', 'Handlungsfolge', 'Taktik') hatten alle, in irgendeiner Form, Entsprechungen in der Alltagssprache. Sie waren exemplarisch eingeführt und erläutert worden. Aber auch ohne die Präzisierung für die Beschreibungssprache waren die einzelnen Bezeichnungen aus der Alltagssprache bekannt und gebräuchlich.

Mit dem nun folgenden Schritt wird der Bereich kommunikativer Kompetenz verlassen und die Begriffsbildung auf rein theoretischer Ebene fortgeführt.¹⁾ Es ist bekannt, daß "größere Einheiten zu erarbeiten (sind) als etwa Äußerungen zwischen Sprecherwechseln."²⁾ Sie sind Voraussetzung für die Gewinnung von Interaktionsmustern, aber auch für die Präzisierung und Modifizierung bestehender Regelbeschreibungen von Sprechhandlungen.³⁾

1) Alles, was erlernbar ist, wird damit zum Bereich der kommunikativen Kompetenz gerechnet. Man kann lernen, wie man bittet aber auch wie man jemanden auflaufen läßt. Dagegen kann man nicht lernen, wie man eine Phase macht. Vgl. Kap. 3 in dieser Arbeit.

2) Schank (76): 42

3) Austins Unterscheidung zwischen 'force' und 'act', die Strawson (64) herausgearbeitet hat, ließe sich parallelisieren mit der Unterscheidung Textfunktion eines Handlungstyps und Handlungstyp. So hat Schmidt z.B. darauf hingewiesen, daß "die eigentliche kommunikative Potenz von Sprechakten (...) noch tiefer fundiert werden (müßte) als in der pragmatischen Situation - nämlich in Interaktionstypen." (S.J. Schmidt (72): 140) Dazu müssen solche freilich erst erarbeitet werden.

Bei den Versuchen, solche größeren Einheiten zu gewinnen, lassen sich drei Ansätze unterscheiden. Entweder man geht von rein formalen Kriterien aus und versuchte so, Texte oder Gespräche zu segmentieren. Sacks verwendete als Abgrenzungskriterium den Sprecherwechsel und nannte seine Einheiten Runden, die abgeschlossen sind, wenn jeder der Beteiligten einmal am Zug war.¹⁾

Eine andere Möglichkeit besteht darin, den Themenwechsel als Segmentierungsmerkmal zu verwenden, wie das Gumperz und Hernandez versucht haben.²⁾ Schließlich kann man auch Einheiten bilden, indem man von der Gerichtetheit der Aufmerksamkeit auf einen dominanten Aspekt ausgeht, d.h. vom 'focus' der Interaktion.³⁾ Einen solchen Ansatz hat Frake vorgetragen, wobei er 'exchanges' definiert als "sets of utterances with a common topic focus."⁴⁾ Allerdings wird der Begriff 'common topic focus' intuitiv gebraucht, so daß die Entscheidung darüber, welcher focus vorgelegen hat, immer eine Fingerzeigenangelegenheit bleibt. Dennoch dürfte dieser Ansatz der interessanteste sein, da man verschiedene Aspekte der Aufmerksamkeit unterscheiden kann, wie z.B. Themenführung, Gesprächsstrukturierung, Taktik und Strategie. Es wurde daher versucht, den Begriff des 'focus' transparent zu machen, indem die

1) Vgl. Goffman (71): 140: "Terms suggested by Harvey Sacks in his unpublished lectures, University of California, Irvine, 1967. 'Round' is the more general term, referring to one turn each by every active participant; an 'exchange', then, is a round involving only two participants."

2) Vgl. Gumperz/Hernandez (71)

3) Der Begriff 'focus' wurde von Pike (67) eingeführt. Vgl. sein Kap. 4.

4) Frake (64): 91

für Streitgespräche relevanten Aspekte gesondert zur Einheitenbildung verfügbar gemacht wurden.¹⁾

¹⁾ Es wird im weiteren auf den Begriff 'focus' verzichtet, da er leicht Anlaß zu Mißverständnissen hätte geben können. Man vgl. z.B. den einseitigen Artikel von Welte (74): 132

2.3.2 Kriterien zur Abgrenzung von Phasen

Drei Merkmale erwiesen sich als besonders relevant. 1. die Bezogenheit der Sprechhandlungstypen auf die jeweilige Sequenz, 2. die Thematik der Beiträge und 3. die - aufgrund des Kontexts erschließbaren - Ziele des jeweiligen Sprechers. ¹⁾

Die Bezogenheit der Sprechhandlungstypen auf die jeweilige Sequenz und ihre diesbezügliche Klassifizierung wurde bereits oben angesprochen. Die Unterscheidung in Eröffnungshandlungen, Reaktionshandlungen und Fortsetzungshandlungen schien eine formale Möglichkeit zur Einheitenbildung, die sich jedoch als ergänzungsbedürftig erwies. ²⁾ Beispiele wie das Folgende waren äußerst selten. ³⁾

UG (9) : Wirklich Papa, ich blas am letzten Loch.

(10): Und meine Antwort ist nein.

(11): Papa, du mußt mir helfen!

(12): Nein, mein Sohn!

-
- 1) Damit sollte der Unterscheidung zwischen Gesagtem und Gemeintem Rechnung getragen werden. Wie sich zeigen wird, ist das Gemeinte nicht immer aus dem Gesagten, sondern häufig nur über die verwendete Taktik und den Kontext erschließbar.
- 2) Wunderlich (74) hat versucht, zwischen Sprechhandlungssequenzen (wenn eine unbedingte Obligation zur Fortsetzung vorliegt, z.B. Eröffnungshandlung und Reaktionshandlung) und Sprechhandlungsverkettungen (ohne Obligation zur Fortsetzung; entspricht einer Sequenzausweitung durch Fortsetzungshandlungen) zu unterscheiden, wobei er die These aufstellte, daß "Sprechhandlungssequenzen (...) im allgemeinen nicht mehr als drei oder vier aufeinanderfolgende Sprechhandlungen von wechselnden Sprecherpersonen" umfassen. (S. 347) Die Unhaltbarkeit dieser These wird am empirischen Material nachgewiesen werden.
- 3) Vgl. Kass-Text 1

Die Äußerungen 9 und 11 sind Realisierungen von Eröffnungshandlungen, 10 und 12 von Reaktionshandlungen, so daß hier tatsächlich eine Einheitenbildung aufgrund formaler Merkmale möglich ist. Anders dagegen bei dem folgenden Beispiel: ¹⁾

Ä 13: Ich mach jetzt Abendessen.

14: Ich hab keinen Hunger.

15: Du willst nix essen? Ich hab einen Auflauf vorbereitet. Kalt schmeckt er nicht.

16: Was du mit deinem Auflauf machst, ist mir egal. Ich will ihn jedenfalls nicht.

In dieser Sequenz gibt es eine Eröffnungshandlung, dafür aber einige Reaktions- und Fortsetzungshandlungen. Dennoch werden diese Äußerungen zu einer Einheit zusammengefaßt, was unter dem generellen Thema 'Abendessen' möglich ist.

Es gibt jedoch Fälle, wo weder das formale noch das inhaltliche Kriterium ausreicht, um eine Einheit abzugrenzen. Auch die Kombination beider Merkmale trägt nichts zur Klärung bei. In solchen Fällen wird auf die Ziele der Sprecher zurückgegriffen. Da diese zuweilen erst nach mehreren Zügen erreicht werden, ergibt sich so die Möglichkeit, auch längere Sequenzen als Einheiten aufzufassen. Das folgende Beispiel mag das verdeutlichen. ²⁾

Ä 1: Soll ich dir helfen, die Schuhe auszuziehen?

Du bist doch sicherlich müde?

2: Du willst mir helfen?

3: Natürlich, wenn du willst.

4: Und darf ich fragen, was mich diese plötzliche Liebenswürdigkeit kosten wird?

5: Geh, Papa!

1) Krechel-Text 2

2) Vgl. Kass-Text 1

6: Nix, 'geh Papa'. Wieviel hab ich gefragt?

7: Also Papa, also ehrlich ...

8: Aha!

Aufgrund von formalen Gesichtspunkten könnte man diese Sequenz mehrfach unterteilen: Ä 1 - 3, Ä 4 und 5, Ä 6 - 8. Berücksichtigt man die Thematik, so müßte man 1 - 5 zu einer Einheit zusammenfassen. Bezieht man jedoch die Ziele der Sprecher mit ein, so zeigt sich, daß G ein Geständnis von UG hören will und darauf hinarbeitet, bis UG dieses mit Ä 7 auch tatsächlich ablegt. Ä 8 hat nur mehr die Funktion eines Hörersignals.

Das Ziel, das G verfolgt (Geständnis von UG), bestimmt auch die Taktiken, die G wählt. Er durchschaut UG's Taktik, mit welcher dieser versucht bei ihm 'schönes Wetter zu machen' und versucht es daher mit 'Nachfragen', worauf sich UG 'festlegt'. G's nächster Zug wird ebenfalls bestimmt von der Taktik des Nachfragens, worauf UG 'ausweicht'. Erst als G 'insistiert', kommt es zu dem Geständnis, auf das G bereits mit seinem ersten Zug abzielte.

Das konsequente Verfolgen eines solchen Zieles könnte man auch auf einen allgemeinen Handlungsplan, d.h. eine Strategie zurückführen. Man hat aus diesem Grunde vorgeschlagen, zwischen 'Sprechakt-Illokution' und 'Sprechakt-Strategie-Illokution' zu unterscheiden.¹⁾ Eine solche Begriffsbildung muß jedoch abgelehnt werden, da sie nur Anlaß zu Mißverständnissen geben kann, vor allem wenn sie zu globalen Aussagen der folgenden Art verwendet wird:

"Die Sprech-Strategie ist ein in der Sprech-situation verankerter Verhaltensplan für Sprech-

1) Vgl. Wagner (77)

handlungen, nach dem der jeweilige Sprecher in ständiger Rückkoppelung zu sämtlichen Sprechkomponenten die mittelfristig wirkungsvollste Sprachmittel/Sprechaktkombination wählt." ¹⁾

Zweifellos sind Interaktionsziele eine wesentliche Determinante für die Auswahl von Strategien. Wie jedoch oben bereits gezeigt wurde, werden von den Zielen auch die Taktiken bestimmt und erst von diesen "die Kombinatorik der Sprechakte." ²⁾ Zudem gibt es Ziele, die aufgrund der Reaktion des Partners fallengelassen und andere, die tatsächlich erreicht werden. Hier müßte sicherlich stärker differenziert werden. ³⁾ Insgesamt scheint der Strategiebegriff an dieser Stelle nur Veranlassung zu Pseudoproblemen zu geben z.B. zu Fragen wie, wo (d.h. an welcher Stelle) der Handlungsplan gefaßt wurde, welche Reaktionen kalkuliert wurden und welche alternativen Wege vorgesehen waren. Aus diesen Gründen wird nur von Sprecher-Zielen gesprochen werden, auch wenn diese u.U. mit strategischen Zielen identisch sind. ⁴⁾

Faßt man das Gesagte zusammen, so kann man die Begriffe Phase und Sequenz folgendermaßen voneinander abgrenzen:

1) Wagner (77): 137

2) Ebd. S. 137

3) Sieht man sich die Beispiele bei Wagner an, wo z.B. 'Zurückweisung der Aufforderung' oder 'Ablehnung der Aufforderung' als Strategien genannt werden, so wird man meiner Kritik, daß es sich hier um Ziele und nicht um Strategien handelt, beipflichten.

4) Die Klärung des Strategiebegriffs und seine Applikation auf die Gesprächsanalyse setzt u.a. die Ergebnisse dieser Arbeit voraus und kann folglich hier nicht geleistet werden.

Unter einer Sequenz wird eine einfache Folge von Elementen verstanden. Demnach kann man ebenso von Handlungssequenzen wie auch von Sequenzen von Taktiken oder Phasen sprechen.

Eine Phase ist eine Sequenz spezifischer Art, die aufgrund von besonderen Kriterien aussondert wird. Phasen oder Textteile sind theoretische Einheiten, die zur Strukturierung von Texten bzw. Gesprächen gebildet werden. Sie sind empirische Korrelate von Interaktionsergebnissen, die mindestens zwei Züge verschiedener Sprecher umfassen.

Kriterien zur Abgrenzung von Phasen sind

1. die Klassifizierung der Sprechhandlungstypen bezüglich der Sequenz als EH, RH oder FH;¹⁾
2. die Thematik der Beiträge,
3. die Ziele der jeweiligen Sprecher, die sie mit einem oder mehreren Zügen zu erreichen versuchen.

¹⁾ EH - Eröffnungshandlung, RH = Reaktionshandlung und FH = Fortsetzungshandlung.

2.3.3 Phasen in Streitgesprächen

Oben wurden verschiedene Motive genannt, aufgrund derer in der Forschung eine Einheitenbildung über Äußerungen hinaus angestrebt wurde. Anhand von Textbeispielen konnte gezeigt werden, daß die Einheitenbildung nicht nach einem einfachen Kriterium, sondern nur aufgrund einer Kombination von inhaltlichen und formalen Kriterien möglich ist. Die Bedeutung solcher Einheiten wurde dabei vorausgesetzt, die Möglichkeit, auf diese Weise Texte zu strukturieren, angesprochen.

Im ersten Kapitel wurde auf die Funktion der ersten drei bzw. vier Züge hingewiesen, durch die eine Interaktion zu einem Streit werden kann. Dagegen wurde bisher nichts über mögliche Streitverläufe, d.h. also über die Binnenstrukturierung solcher Interaktionen gesagt. Mit dem Begriff Phase wird eine solche Gliederung erstmals möglich. Es wurde davon ausgegangen, daß Streitgespräche (wie alle Gespräche) eine Einleitungssequenz aufweisen, in der die eigentliche Situationsdefinition gelenkt wird.¹⁾ Weiter muß es so etwas wie eine Eskalationssequenz geben, die in der Sozialpsychologie als Aufschaukelungsprozeß und in der Spieltheorie als Konfliktspirale beschrieben wurde.²⁾ Schließlich muß gefragt werden, ob in einem Streit Höhepunkte feststellbar sind und wie diese sich auf den einzelnen Ebenen auswirken. Dazu müssen allerdings Kriterien gefunden werden, aufgrund derer Phasen in ihrer Funktion innerhalb des Gesprächsablaufs bestimmbar werden.

¹⁾ Vgl. Berens (76): 17

²⁾ Vgl. Mack & Snyder (73): 36; Boulding (62): 33; Deutsch (74): 202 ff.

2.3.4 Eskalationsmerkmale in Streitgesprächen

Es kann im folgenden nicht darum gehen, alle Möglichkeiten zur Eskalation zu erfassen, da diese potentiell unendlich sind. Vielmehr sollten einige regelhaft wiederkehrende Merkmale angeführt werden, die sich aufgrund der Text-Analysen als relevant erwiesen haben. Besonderer Wert wurde dabei auf Merkmale gelegt, die sich innerhalb des entwickelten Analyseapparates nachweisen ließen. Andere, nicht weniger wichtige wie z.B. Lexemwahl und Partikelgebrauch wurden zwar in der Textanalyse berücksichtigt, konnten jedoch im Rahmen der Arbeit nicht behandelt werden.

2.3.4.1 Allgemeine Bestimmung von Eskalation

Der Begriff Eskalation wird zur Kennzeichnung der Übergänge zwischen Interaktionsmodi verwendet. Mit Interaktionsmodus wird auf die Art des Agierens und Reagierens Bezug genommen. Der Interaktionsmodus ändert sich im Laufe von Auseinandersetzungen. Bei Streitgesprächen wird er sich vor allem in den Eskalationssequenzen beständig ändern. Man sagt dann, die Auseinandersetzung wird heftiger oder hitziger. Die Steigerung bzw. Intensivierung der Auseinandersetzung setzt eine Änderung des Interaktions- und Kommunikationsmodus voraus. Eskalation heißt dann: Änderung des Interaktions- und Kommunikationsmodus, so daß von einer Steigerung oder Intensivierung der Auseinandersetzung gesprochen werden kann. Aus dem Gesagten folgt, daß Eskalation ein Stufenbegriff ist. Denn nur bei Änderung des

Kommunikationsmodus kann von einer neuen Eskalations- oder Deeskalationsstufe gesprochen werden. Der Alltagssprachgebrauch legt die Vermutung nahe, daß es Merkmale gibt, mit deren Hilfe sich solche Stufen unterscheiden lassen.

2.3.4.2 Eskalationsmerkmale innerhalb des Analyseapparates

Welche Möglichkeiten gibt es nun, Änderungen des Interaktions- bzw. Kommunikationsmodus zu erfassen? Bei der Beantwortung dieser Frage soll auf der untersten Ebene angesetzt werden.

Da die gemeinsame Interaktionserfahrung zwischen Agenten nicht berücksichtigt wird - die Textgrenze bildet hier eine natürliche Grenze für die Untersuchung - kann der Eröffnungszug vernachlässigt werden.¹⁾ Der zweite Zug und die mit ihm realisierten Handlungen werden folglich entweder den Klassen RH oder FH angehören.

Betrachten wir zunächst die Klasse RH. Wann werden Reaktionshandlungen zum Auslöser für einen neuen Kommunikationsmodus und wann signalisieren sie direkt einen solchen? Zunächst können negativ intendierte Reaktionshandlungen die Auslöserfunktion übernehmen. Hierher gehören Reaktionshandlungen wie 'Ablehnung', 'Weigerung', 'Zurückweisung' und 'Widerspruch'. Die Partner stehen dann "vor der Alternative, das Thema fallenzulassen, was nach dem Nein bereits schwierig ist, oder das Nein zum

- 1) Wird die gemeinsame Interaktionserfahrung mit in die Analyse einbezogen, so kann natürlich bereits der erste Zug eine Eskalation markieren, wenn mit ihm von dem ansonsten üblichen Interaktionsmodus abgewichen wird.

Thema weiterer Kommunikationen zu machen." 1) Im letzteren Falle entwickelt sich ein Streit. Praktisch sieht das so aus:

1. Du mußt jetzt endlich anfangen, die Kinder an die Leine zu nehmen.
2. Weshalb ich?
3. Weil ich möchte, daß du der Herr im Hause bist!
4. Das bin ich auch.
5. Nein, das bist du nicht! (...) 2)

Mit Ä 3 wird eine Forderung aufgestellt; der mit Ä 4 widersprochen wird. Dieser Widerspruch wird zum Auslöser eines neuen Kommunikationsmodus, der mit Ä 5 realisiert wird. Ä 5 kann also als Merkmal des neuen Kommunikationsmodus gelten.

Im weiteren wird aus Einfachheitsgründen auf die Unterscheidung zwischen Auslöser und direktem Merkmal verzichtet und jede derartige Reaktionshandlung im Text als Eskalationsmerkmal gewertet. Aber nicht jede Reaktionshandlung kann als Eskalationsmerkmal aufgefaßt werden. So haben z.B. 'Einwand', 'Entschuldigung' und 'Ratschlag' nur unter spezifischen Bedingungen eskalierende Funktion, dann nämlich, wenn sie zur Realisierung entsprechender Taktiken verwendet werden.

Im Gegensatz zu den Reaktionshandlungen stellen die Fortsetzungshandlungen eine Klasse dar, deren Elemente meist der indirekten Argumentation dienen. Dementsprechend können ihre Funktionen im Textzusammenhang unterschiedlich sein. Sie lassen sich darum nur schwer als Kennzeichen/Merkmale von Eskalationsschritten werten, wenn man nicht Thematik und

1) Luhmann (75): 69

2) Bach/Wyden Text 1

Sprecherziel mitberücksichtigt und sie mit Thematik und Ziel der vorausgegangenen Äußerung vergleicht. Damit befinden wir uns aber bereits im Bereich der Taktik.

Geht man davon aus, daß bestimmte RH als Eskalationsmerkmale gelten können, so ist zu erwarten, daß neben der Klasse der FH auch einige Eröffnungshandlungen als Eskalationsmerkmale gewertet werden können. Initiale Eröffnungshandlungen (EH) werden ausgeklammert. Es bleiben folglich nur EH, die zur Realisierung taktischer Muster wie 'Insistieren' verwendet werden. Hier zeigen sich besonders bei Direktiven idealtypische Kombinationsmöglichkeiten, die mit einer Verstärkung der Kommitmentgrade einhergehen: ¹⁾ 'Bitte', 'Aufforderung', 'Drohung'. ²⁾ Das für 'Insistieren' Gesagte läßt sich verallgemeinern. Taktiken, wie Handlungen, können als Eskalationsmerkmale gewertet werden. Dazu gehören z.B. Taktiken des 2. Zugs wie 'Abblocken', 'Lächerlich machen' und 'Persönlich nehmen'. Ebenso Taktiken des 3. Zugs wie 'Insistieren' oder 'Auflaufen lassen'. Aber auch Taktiken, die sich sowohl als zweiter als auch als dritter Zug realisieren lassen wie z.B. 'Persönlich werden', 'Vorhaltungen machen' und 'Nachfragen'. Speziell vor Dritten kommt

1) Zum Kommitmentbegriff vgl. Anderson (59), v. Wright (68): 76 ff. und Hamblin (70): 257 ff. Unter diesem Begriff werden die Festlegungen gefaßt, die aus einer Handlung für den Sprecher oder den Hörer entstehen. Dementsprechend wird zwischen Auto-(Sprecher-) und Aliokommitment (Hörerfestlegung) unterschieden. Der Begriff wurde bisher nur als statischer diskutiert. Die Entwicklung einer Theorie der Kommitmentgrade ist jedoch für die Argumentationstheorie notwendig.

2) Zu einer ausführlichen Analyse von 'Drohen' vgl. Apeltauer (77)

dem 'Zuschauerflirt' (captatio benevolentiae) ebenfalls eine solche Funktion zu. Damit sind zumindest namentlich die Handlungstypen und Taktiken angesprochen, die in Streitgesprächen eine besondere Bedeutung haben. Gerade sie werden jeweils gesondert beschrieben.¹⁾

Schließlich ist noch eine Taktik technischer Natur zu erwähnen, die zu ihrer Realisierung Handlungen nur indirekt benötigt: 'Ins Wort fallen'. Typisch für Alltagsgespräche, kann das Nichtbeachten der Turn-Regeln gerade in bestimmten Phasen eskalierend wirken.²⁾ Die Verletzung solcher Regeln läßt immer Rückschlüsse auf die emotionale Beteiligung der Agenten zu. Aus diesem Grunde wurden solche Regelverletzungen, die ihrerseits absichtlich und kalkuliert gemacht werden können, mit unter den Begriff Taktik gefaßt.³⁾

Schließlich wurden auch Merkmale berücksichtigt, die nicht innerhalb des Analyseapparates aufgefunden werden konnten, die sich aber bei der Feststellung der Eskalationsstufe, die ein Gespräch in einer Phase erreicht hat, als hilfreich erwiesen. Es waren dies:

- spezifische Lexemwahl
- Partikelgebrauch

Faßt man zusammen, ergeben sich folgende Eskalationsmerkmale:

-
- 1) Vgl. unten 2.6
 - 2) Regeln, die sich auf den Sprecherwechsel in Gesprächen beziehen, haben Sacks/Jefferson/Schegloff (74) herausgearbeitet.
 - 3) Besonders deutlich läßt sich diese Taktik in dem Gespräch zwischen Nannen und Löwenthal nachweisen. Vgl. A 67 - 75, 141 - 143, 311 - 326, 340 - 348, 355 - 378.

1. Handlungstypen, besonders Reaktionshandlungen aber auch EH und FH innerhalb von
2. Taktischen Zügen,
3. Regelverletzungen (Taktik des Ins-Wort-Fallens),
4. Lexeme,
5. Partikeln

2.3.5. Zur Funktionsbestimmung von Phasen

Nachdem verschiedene Merkmale zur Bestimmung der Eskalation erarbeitet wurden, ist es nun möglich, die Funktion von Phasen innerhalb eines Gesprächs bzw. Textes zu bestimmen. Je nach der Intensität der Auseinandersetzung wiesen die einzelnen Texte mehr oder weniger Eskalationsmerkmale auf. Infolgedessen wurde versucht, durch Vergleich der einzelnen Phasen eines Gesprächs bzw. deren Eskalationsmerkmale eine Unterscheidung in Einleitungs-, Eskalations- und Höhepunkts-Phase zu treffen. Dabei konnten jedoch keine Zahlenwerte bezüglich bestimmter Phasen angegeben werden, da Anzahl und Länge der Züge unterschiedlich waren. Dennoch konnten gewisse Rückschlüsse auf die Intensität der Auseinandersetzung aus dem Verhältnis zwischen der Anzahl der Züge einer Phase und der Anzahl der Eskalationsmerkmale gezogen werden.

Im Laufe der Untersuchung stellte sich heraus, daß die einfache Unterscheidung in Einleitungs-, Eskalations- und Höhepunkts-Phase nicht ausreichte. Es gab Verzögerungsphasen, Zwischenphasen ohne Eskalationsmerkmale, und schließlich verschiedene Höhepunkte, deren Bedeutung sich nicht durch einen Vergleich zwischen den einzelnen Höhepunkten eines Textes erschließen ließ. Statt dessen mußte häufig auf die Verzögerungsphasen zurückgegriffen werden, auf die dann Eskalation und Höhepunkt aufbauten.

So weist z.B. der Henkel-Schrauble-Text aufgrund des Zahlenverhältnisses zwischen Zügen und Eskalationsmerkmalen einer Phase zwei Höhepunkte auf:

Phase V: 4 Züge und 8 Eskalationsmerkmale

Phase VII: 5 Züge und 8 Eskalationsmerkmale

Dennoch würde man aufgrund intuitiver Einschätzung - vermutlich weil der Vorgesetzte zu seinem letzten Mittel greift! - die Phase VII als den eigentlichen Höhepunkt bezeichnen.

Häufig liegen die Zahlenverhältnisse so nahe beieinander, daß eine Entscheidung für eine Phase als eigentlicher Höhepunkt nicht möglich ist. Um solche Phasen dennoch unterscheiden zu können, werden diese benannt. Als Kriterium dienten dazu die am häufigsten realisierte Sprechhandlungskategorie oder Taktik. So weist die Phase XXV im Nannen-Löwenthal-Gespräch (bezogen auf die Anzahl der Züge und Eskalationsmerkmale) dasselbe Zahlenverhältnis auf wie die Phasen XIV und XXII dieses Gesprächs. Aber während die Phase XIV keine und die Phase XXII einen Vorwurf aufweist, wurden in der Phase XXV mit sechs Zügen vier Vorwürfe realisiert. Aus diesem Grunde wurde diese Phase als 'Vorwurfs-Phase' bezeichnet. Im Laufe der Textanalysen erwies es sich als sinnvoll, Eskalationsphasen aufgrund der in ihnen enthaltenen Kategorien mit eskalierender Wirkung zu benennen, so daß die Bezeichnung 'Vorwurfsphase' z.B. auch Phasen mit wenigen Eskalationsmerkmalen und nur einer realisierten Vorwurfshandlung zugeordnet wurde.

Es wurde dabei von dem Gedanken ausgegangen, daß bestimmte Handlungen auch spezifische Reaktionen auslösen. ¹⁾ Auf diese Weise wurde eine empirische Überprüfung analytischer Arbeiten möglich.

Als Minimalbedingung für Eskalationsphasen wurden zwei EM ²⁾ festgelegt, gemäß den oben angesproche-

1) Dieser Gedanke liegt z.B. Arbeiten wie Rehbein (72) und Fritz/Hundsnurscher (75) zugrunde.

2) EM steht im weiteren für Eskalationsmerkmal(e).

nen Grundbedingungen für Streit. Eskalations-Phasen werden benannt nach der oder den Handlungskategorien, die eine bestimmende Funktion innerhalb dieser Phase hatten. Konnte keine solche Kategorie ausgemacht werden, weil z.B. zu implizit argumentiert wurde, erhielt die Phase die Bezeichnung Eskalations-Phase.

Die Phasen mit den meisten Eskalationsmerkmalen in einem Gespräch werden ebenfalls nach den enthaltenen Handlungskategorien benannt. So ergeben sich natürliche Bezeichnungen für Höhepunkte. Obwohl man annehmen konnte, daß 'Droh-Phasen' oder 'Beschimpfungs-Phasen' Höhepunkte darstellen würden, zeigten Vergleiche, daß z.B. Vorwurfs-Phasen sogar mehr Eskalationsmerkmale enthalten konnten.¹⁾ Es wurde schließlich wie folgt verfahren. Bei kurzen Texten, bei denen sich der Höhepunkt bzw. die Höhepunkte aufgrund von Phasen eindeutig bestimmen ließen, wurden diese als solche gekennzeichnet. Bei längeren Texten mit mehreren Höhepunkten wurde versucht mit Hilfe schematischer Zusammenfassungen die Gesamtstruktur des Textes mit seinen Phasen überschaubar zu machen. Bei der idealtypischen Darstellung solcher Phasen wurden schließlich die Ergebnisse der Vergleiche eingearbeitet.

1) Vgl. dazu die Phasen XXXVIII und XL im Nannen-Löwenthalgespräch: Phase XXXVIII 9 Züge mit 7 Eskalationsmerkmalen, Phase XL 6 Züge mit 3 Eskalationsmerkmalen.

2.4 Kategorien der Beschreibungssprache: Sprechhandlung

Bei der nun folgenden Einführung und Festlegung der einzelnen Kategorien der Beschreibungssprache sollen vor allem die für Streitgespräche relevanten Anwendungsbedingungen und Funktionen herausgearbeitet werden. Gebrauchsregeln der Beschreibungssprache sollen so festgelegt und zudem Ergebnisse der Textanalyse eingearbeitet werden. Auf diese Weise sollen die einzelnen Kategorien motiviert und in ihrer spezifischen Funktion bestimmt werden.

Folgende Systematik liegt der Anordnung der einzelnen Sprechhandlungskategorien zugrunde. 1. Die Zuordnung zu einer der drei Sprechhandlungsklassen EH, RH und FH ¹⁾ und 2. die Zusammenfassung verwandter Sprechhandlungstypen, so daß u.U. die Reihenfolge der Beschreibung zugleich den Verbindlichkeitsgrad der Kategorie erkennen läßt, wie z.B. 'Bitte', 'Aufforderung', 'Drohung'. ²⁾ Die folgende Darstellung ist daher an das Datenmaterial gebunden und kann keine allgemeine Gültigkeit beanspruchen.

1) EH = Eröffnungshandlung, RH= Reaktionshandlung und FH = Fortsetzungshandlung, vgl. dazu 2.2.1.

2) 'Kommitment' bezeichnet die Festlegung, die sich aus einer Sprechhandlung für Sprecher oder Adressaten oder beide ergibt. Vgl. oben Fußnote 1 S. 79. Gerade in Streitgesprächen sind nicht nur die einzelnen Kommitments, sondern deren Gradabstufungen wichtig, so daß es sinnvoll erscheint, die Sprechhandlungstheorie durch eine Theorie der Kommitmentgrade zu ergänzen. Solche Abstufungen ließen sich mit empirischen Testverfahren, wie sie z.B. Naess (53) vorgeschlagen hat, erfassen. Dazu wäre jedoch eine eigene Arbeit erforderlich.

2.4.1 Sprechhandlungen, Funktion und Realisierungsformen

2.4.1.1 BITTEN ¹⁾ (Bi) (A = Sprecher, B = Adressat)

Anlaß: Eine aktuelle oder potentielle, d.h. erwartbare Situation (S_i), die von A negativ bewertet wird.

Annahmen A's: 1) B bewertet S_i neutral oder negativ

- 2) B ist fähig, eine Handlung H zu tun, so daß entweder S_i oder S_j überführt wird oder S_{i-1} in S_j überführt wird. ²⁾
- 3) H ist von A nicht ausführbar oder nur unter größerem Aufwand als von B.
- 4) A steht zu B in einer symmetrischen Beziehung oder in einer asymmetrischen, in der B die dominante Position innehat, so daß B die zugewiesene Handlung abschlagen kann.
- 5) B wird die Handlung ohne die Äußerung von A nicht tun.

1) Die Kapitälchen sollen andeuten, daß es sich um eine Kategorie der Beschreibungssprache handelt. Sie ist zu unterscheiden von dem jeweiligen 'Oberflächenverb' und dessen z.T. abweichenden Gebrauchsregeln.

2) Unter Handlung wird hier sowohl Tun als auch Nicht-Tun (im Sinne von absichtlichem Unterlassen) gefaßt, vgl. Wright (63 a): 42 ff. S_{i-1} bezeichnet die Situation, die einen (variablen) Zeitintervall vor S_i liegt.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine BITTE, wenn er B durch eine positiv intendierte Äußerung - direkt oder indirekt - zu verstehen gibt, wie er S_i bewertet und annimmt, daß B aufgrund einer (durch die Äußerungsform bedingten) positiven Einstellung H auch ausführen wird.¹⁾

Die Funktion in den Texten ist unterschiedlich, je nach der Position, in welcher eine BITTE realisiert wird. In der Phaseneröffnung wird die Handlungsbewertung meist expliziert, die Annahme, daß B H machen kann, vorausgesetzt. Beispiele:

Ä 22: Tu du mir nur den einen Gefallen (...)

(Albee T 2)

Ä 42: Liebling, sei nett, versuch doch, nachsichtig zu sein. (Coward T 1)

Ä 7: Bitte, geh nicht. (Bergman T 4)

Ä 5: Bitte, Felix, vertreib sie nicht. (Walser)

Ä 1: Möchtest du vielleicht deine Füße heben.
(Kass T 2)

Ä 60: Könnten wir nicht das Thema wechseln?
(Kass T 2)

Auffallend ist die Verwendung von Lexemen mit positivem Gefühlswert, wie z.B. 'nett', 'freundlich', 'liebenswert', 'nachsichtig' und die Verwendung des Konjunktivs 2 (in der Funktion des Optativs) mit Modaladverbien.²⁾

Innerhalb von Phasen haben BITTEN meist die Funktion, Eskalationsschritte zu durchbrechen, z.B.

Ä 33: (...) hör mir bitte zu, bitte hör mir zu.

(Coward T 5)

1) Diese Bedingung kann mit dem Typ 3 von Aufforderungen verglichen werden, den Ross als 'sympathy-conditioned' umschreibt. (Ross (68): 43 f.)

2) Vgl. Duden 4, S. 106 und 309

Ä 44: Ich frage dich doch nur und flehe dich an,
(...).

(Coward T 1)

Ä 18: Hören sie mich an, ich beschwöre sie!

(Tschechow)

Hier dient die implizite Bewertung dazu, die Situation neu zu definieren bzw. umzuinterpretieren, um dadurch eine weitere Eskalation zu verhindern. Charakteristisch ist die Verwendung von Partikeln mit abtönender Funktion wie in Ä 44 ('doch nur').

BITTEN können auch innerhalb von Taktiken realisiert werden. Auch hier dienen sie dazu, Eskalationssequenzen zu durchbrechen, allerdings nur, um auf diese Art zum Ziel zu kommen. Meist gehen den BITTEN AUFFORDERUNGEN voraus, die der Adressat abgelehnt oder durch einen Einwand problematisiert hat. BITTEN dienen in solchen Sequenzen dazu, positive Einstellungen zu wecken und gleichzeitig den Verbindlichkeitsgrad einer Handlungszuweisung abzuschwächen. Ferner kann durch die - implizite oder

Ä 56: Bitte dieses eine Mal nur. (Coward T 2)

Ä 50: Frag bitte nicht warum! (Coward T 1)

Ä 9: Ich möchte nicht allein sein (...).

(Kass T 3) ¹⁾

explizite Bewertung, die in jeder BITTE enthalten ist, zusätzlich der Ausnahmecharakter der Situation herausgearbeitet werden, so daß der Adressat gezwungen wird, seine Weigerung erneut zu begründen bzw. seinen Einwand entsprechend abzustützen. Der Rekurs auf eine Ausnahmesituation zwingt dazu, eben weil durch ihn eine neue Situation geschaffen wird.

¹⁾ Die Ä 56 vorausgegangene AUFFORDERUNG wurde mit Ä 40, die entsprechende WEIGERUNG mit Ä 51 realisiert. Ä 50 ist ebenfalls Teil einer solchen Taktik, die mit Ä 42 beginnt. Im Kass-Text 3 schließlich erfolgt auf eine AUFFORDERUNG ein EINWAND (vgl. Ä 7 und Ä 8).

Zusammenfassung: BITTEN werden unter den genannten Bedingungen realisiert durch Aussage-, Imperativ- oder Interrogativsätze. Diese weisen spezifische Indikatoren auf, wie z.B. Lexeme mit positiven Gefühlswerten ('nett', 'liebenswert', 'freundlich') oder Modaladverbien und Partikeln ('vielleicht', 'wohl', 'möglicherweise') in Verbindung mit Formen des Konjunktivs 2.

Ihre Funktion in Streitgesprächen ist es, eine positive Einstellung beim Partner hervorzurufen (z.B. in der Phaseneröffnung), Eskalationssequenzen zu durchbrechen oder, nach mißglückten AUFFORDERUNGEN, doch noch zum Ziel zu kommen.

Hervorzuheben ist noch, daß der performative Gebrauch des Verbs 'bitten' nur bedingt als Indikator für BITTE gewertet werden kann, da es sowohl bei AUFFORDERN als auch bei VORWERFEN in Realisierungsformen verwendet wird.¹⁾ Es müssen daher immer Kontextmerkmale zur Klassifizierung mitherangezogen werden.²⁾

1) Als Beispiele vgl. Ä 2 in Bergman T 4 und Ä 91 im Nannen-Löwenthal-Gespräch.

2) BITTEN unterscheidet sich vom alltagssprachlichen Gebrauch dadurch, daß dort auch z.B. ein Vorgesetzter einen Untergebenen um etwas bitten kann, d.h. daß die Beziehungsrelation A dominant sein kann.

2.4.1.2 AUFFORDERN (Af)

Die Ausgangsbedingungen gleichen denjenigen für Bitten mit Ausnahme von 4). Für AUFFORDERN gilt 4':

- 4') A steht zu B in einer symmetrischen oder asymmetrischen Beziehung (in der A die dominante Position innehat), so daß er gegebenenfalls auf Macht zurückgreifen kann, um seiner AUFFORDERUNG Nachdruck zu verleihen bzw. sie durchzusetzen.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine AUFFORDERUNG, wenn er durch eine Äußerung - direkt oder indirekt - B eine Handlung zuweist und aufgrund seiner Macht (oder Autorität) erwartet, daß B H ausführen wird.

AUFFORDERUNGEN haben in Gesprächen unterschiedliche Funktionen, je nachdem, in welcher Position sie realisiert und welche sprachlichen Mittel zu ihrer Realisierung verwendet werden.

1. AUFFORDERUNGEN in initialer Position dienen der Gesprächseröffnung und häufig zugleich dem Versuch, Macht auszuüben, d.h. eine asymmetrische Relation aufzubauen. Mit ihr übernimmt der Sprecher die Initiative.

Beispiele:

A 1: Du mußt jetzt endlich anfangen, die Kinder an die Leine zu nehmen. (Bach/Wyden T 1)

A 1: Gib mir noch was zu trinken, Boccaccio!
(Albee T 2)

A 3: Komm mal herein! (Kass T 3)

2. Am Anfang einer Phase sind AUFFORDERUNGEN ein Mittel, um den Kommunikationsmodus zu ändern, sei es, um zu eskalieren, wie z.B. mit Ä 4 im Tonbandprotokoll Nr. 1, sei es, um durch die Thematisierung von Handlungsmodalitäten den anderen zum Einlenken zu bringen (Bach/Wyden T 2, Ä 6).

Immer wird mit ihnen versucht, eine neue Situation

Ä 4: Geh doch rüber! (Tonbandprotokoll Nr. 1)

Ä 6: Schrei nicht so! (Bach/Wyden T 2)

Ä 36: Lach nicht so blöd! (Coward T 5)

zu schaffen. ¹⁾

3. AUFFORDERUNGEN in den Phasen haben eine zweifache Funktion. Entweder sie sind offensiv intendiert.

Man kann beispielsweise ein Kommitment einklagen:

Ä 27: Ich habe dich etwas gefragt! (Kass T 2)

Ä 17: Heraus damit! (Coward T 2)

Ä 19: Sag schon! (Coward T 2)

Ä 33: Redscho! (Kass T 4)

oder eine Interaktionsbedingung thematisieren: ²⁾

Ä 7: Sei ehrlich! (Coward T 2)

Ä 7: Antworte ehrlich! (Bergman T 1)

Ä 244: (...) bleiben sie ehrlich! (Nannen-Löwenthal)

Sie können aber auch defensiv intendiert sein, dienen dann als Grenzsinaale, indem direkt aufgefordert wird, etwas zu unterlassen, nicht weiterzumachen bzw. rückgängig zu machen. ³⁾

¹⁾ Weitere Beispiele: Hansberry Ä 28; Baldwin Ä 38; Nannen-Löwenthal-Gespräch Ä 12, 194, 199, 234; Coward T 5 Ä 15, 22, 36.

²⁾ Searle hat von der Bedingung der Aufrichtigkeit gesprochen. Vgl. Searle (71): 92 f.

³⁾ Derjenige, der sich angegriffen fühlt, bringt das direkt (durch AUFFORDERUNG oder DROHUNG) oder indirekt (durch EXPRESSIV oder HINWEIS) zum Ausdruck. In der Soziologie hat man von Verteidigungs- und Schutzmanövern gesprochen, wenn sich jemand (in seinem Persönlichkeitsraum) angegriffen fühlt. Man vgl. dazu Goffman (69): 16 und Goffman (71): 56 ff.

- Ä 18: (...) hör auf über (...) zu sprechen.
(Kass T 3)
- Ä 4: Laß mich (...) (Krechel T 2)
- Ä 6: Laß mich in Ruh! (Krechel T 2)
- Ä 32: Dann sei still! (Krechel T 2)
- Ä 60: Hör auf mit (...) (Coward T 1)
- Ä 33: Ich bitte sie, lassen sie mich doch
ausreden. (Nannen-Löwenthal)¹⁾

4. Überraschend ist, daß AUFFORDERUNGEN sich nicht nur auf Handlungen des anderen Agenten bezogen, sondern auch auf den Interaktionsmodus und die Interaktionsform, so daß infolgedessen auch Interaktionen bzw. Gespräche mit Hilfe von AUFFORDERN beendet wurden.

- Ä 7: Nun komm schon! (Baldwin)
- Ä 42: Komm Richard! (Baldwin)
- Ä 26: Ach, hör doch auf! (Tonbandprotokoll Nr. 2)
- Ä 66: Ach, hau doch ab! (Coward T 2)
- Ä 8: Hör doch auf! (Coward T 5)

5. Es gibt zwei Möglichkeiten, die Verbindlichkeit einer AUFFORDERUNG zu erhöhen: Die Verwendung von Partikeln und die Verwendung von Zeitadverbien. Beide haben Verstärkungsfunktionen, die durch Koppelung besonders deutlich werden.

1) Dieses Beispiel hätte man aufgrund der performativen Analyse zweifellos als Bitte klassifizieren können. Vgl. Austin (62): 60 ff. Aufgrund des Kontextes und des verwendeten Partikels wurde hier jedoch eine Klassifizierung als Aufforderung vorgenommen.

- Ä 3: Mach doch den (...) leis. (Krechel T 2)
Ä 4: Geh doch rüber! (Tonbandprotokoll 1)
Ä 17: Hol'n doch mal her, (...) (Tonbandprotokoll 1)
Ä 3: Also geben sie mir mal 'ne Antwort, (...) (Tonbandprotokoll 3)
Ä 10: Dann laß dir doch was einfallen! (Bäch/
Wyden T 3)
Ä 5: Bring sie jetzt endlich um. (Walser)
Ä 13: Mach jetzt, (...) (Walser)
Ä 20: Wir müssen jetzt (...) (Walser)
Ä 4: Komm jetzt, (...) (Bergmann T 4)
Ä 6: Wir müssen hier sofort (...) (Coward T 1)
Ä 56: Laß uns jetzt sofort (...) (Coward T 2)
Ä 7: Nun komm schon! (Baldwin)
Ä 20: Komm endlich da raus! (Baldwin)

6. Ein spezifischer Typ von AUFFORDERUNG soll noch erwähnt werden, der besonders in der Taktik des UMSTIMMENS eine Rolle spielt. Er soll 'kooperative Aufforderung' heißen. Solche AUFFORDERUNGEN sind in den sprachlichen Realisierungsformen durch den Gebrauch von Pronomen der 1. Person Plural gekennzeichnet. Mit ihnen wird eine Gleichheit suggeriert, die faktisch nicht gegeben ist. Beispiele wären:

- Ä 9: Nutzen wir also die Gelegenheit, die Dinger anzubringen. (Henkel-Schräuble-Gespräch)
Ä 27: Kommen sie, machen wir die Sache jetzt. (ebd.)
Ä 29: Sie gehen jetzt und setzen die Dinger ein (...) (ebd.)

Der Unterschied zwischen Ä 9 und Ä 27 im Gegensatz zu Ä 29 wird hier unmittelbar deutlich.

7. Abschließend soll auf Reaktionsmöglichkeiten eingegangen werden, wie sie in Streitgesprächen immer wieder zu finden sind. Die idealtypischen Reaktionsmöglichkeiten auf AUFFORDERUNGEN lassen sich folgendermaßen darstellen: ¹⁾

$$Af \Rightarrow \left\{ \begin{array}{l} - We \Rightarrow \emptyset \\ - Ei \Rightarrow \left\{ \begin{array}{l} Be \dots \\ Er \dots \end{array} \right. \\ - \left\{ \begin{array}{l} B_6 \Rightarrow \dots \\ H \emptyset \end{array} \right. \end{array} \right.$$

Das Schema kann so gelesen werden: Auf eine AUFFORDERUNG hat ein Adressat drei Möglichkeiten zu reagieren. Entweder er weigert sich, der AUFFORDERUNG Folge zu leisten. Dann endet die Interaktion zumindest vorläufig, was durch das Symbol $\emptyset$ gekennzeichnet wird. Er kann aber auch einen Einwand vorbringen, worauf A begründen oder erklären kann, weshalb die Ausführung von H durch B für ihn wichtig ist. Die dritte und letzte Möglichkeit besteht darin, daß B die AUFFORDERUNG akzeptiert bzw. verspricht, H zu tun oder, daß B sofort H macht. Die drei Punkte

1) We = WEIGERUNG, Ei = EINWAND, B₆ = BESTÄTIGUNG/ZUSTIMMUNG, Be = BEGRÜNDUNG, Er = ERKLÄRUNG, H = die durch die AUFFORDERUNG zugewiesene Handlung H, d.h. deren Ausführung; ein Schema, wie es Wunderlich (76 b): 300 vorgeschlagen hat, nämlich "Aufforderung/Bitte zu späterer Handlung - Versprechen" ist fraglos zu speziell und daher als allgemeine Charakteristik unbrauchbar. Versprechen würde oben unter B₆ fallen, wenn H von B erst zu einem späteren Zeitpunkt ausgeführt werden könnte oder wenn A durch eine Versicherungsfrage die Abgabe eines solchen Versprechen erwirken wollte. Eine sehr differenzierte Beschreibung von VERSPRECHEN gibt Hundsnuerscher (76 a).

deuten jeweils an, daß die Interaktion fortgesetzt werden kann. BEGRÜNDUNGEN und ERKLÄRUNGEN beinhalten in diesem Zusammenhang meist eine Erneuerung der Aufforderung. Auf ein Versprechen hin kann A nach dem Zeitpunkt der Ausführung fragen usw.

In den Texten bestehen die Reaktionshandlungen auf Aufforderungen meist nicht nur aus WEIGERUNG und EINWAND. Neben expliziten WEIGERUNGEN kamen Gegen-AUFFORDERUNGEN ¹⁾ und VORWÜRFE vor. Aber auch durch unterschiedliche Bewertungstypen können Weigerungen realisiert werden.

Bei den EINWÄNDEN ergibt sich eine Zweiergruppe, nämlich Handlungen mit eskalierender und solche ohne eskalierende Funktion. Zur ersten Gruppe gehörten ERKLÄRUNGEN, WARNUNGEN, HINWEISE, FESTSTELLUNGEN, FRAGEN und EXPRESSIVE, zur zweiten VORSCHLÄGE, RATSCHLÄGE und BERICHTE. Aufgrund der Befunde in den Texten kann das Schema zur Darstellung der Reaktionshandlungen auf AUFFORDERUNGEN wie folgt rekonstruiert werden:

¹⁾ Mit Gegen-AUFFORDERUNG wird jede AUFFORDERUNG bezeichnet, die auf eine AUFFORDERUNG folgt.

Af ¹⁾ →	We →	B ₁ (d)	(Coward T 5, Ä 36, Teil II, 87)
		B ₁ (d)	(Kass T 2, Ä 27, II, 118)
		B ₁ (n)	(Albee T 2, Ä 1, II, 5)
		B ₁ (k)	(Kass T 3, Ä 9; II, 128)
		Vw	(Bach/Wyden T 2, Ä 6, II, 13)
		Af	(Coward T 2, Ä 7, II, 70)
	Ei →	Er	(Kass T 4, Ä 33, II, 136)
		Hi	(Kass T 3, Ä 3, II, 126)
		Fs	(Coward T 2, Ä 19, II, 71)
		Fr	(Bach/Wyden T 1, Ä 1, II, 10)
		Wa	(Coward T 2, Ä 17, II, 71)
		Ex	(Walser, Ä 5, II, 240)
		Ra	(Krechel T 2, Ä 6, II, 143)
		V	(Bergman T 4, Ä 4, II, 57)
		B ₃	(Nannen-Löwenthal, Ä 244, 190)

Es ist charakteristisch für das gewählte Textmaterial, daß Zustimmungen völlig fehlen. Im obigen Schema wurden abschließende AUFFORDERUNGEN nicht berücksichtigt, weil sie nicht streitrelevant waren.²⁾

- 1) Die Textbelege beziehen sich immer auf die vorausgegangene AUFFORDERUNG. Die Symbole stehen für: B₁ = BEWERTEN, (d) = disqualifizierend, (e) = entwertend, (n) = negativ, (k) = kontrativ; Vw = VORWURF; Er = ERKLÄRUNG; Hi = HINWEIS; Fs = FESTSTELLUNG; Fr = FRAGE; Wa = WARNUNG; Ex = EXPRESSIV; Ra = RAT; V = VORSCHLAG; B₃ = BERICHT.
- 2) Man vgl. dazu z.B. Krechel T 2, Ä 32 und Baldwin Ä 20 bzw. 41.

Anzumerken bleibt noch, daß auf AUFFORDERUNGEN am häufigsten HINWEISE realisiert wurden, dann VORWÜRFE, EXPRESSIVE, DISQUALIFIZIERUNGEN und FRAGEN.

Zur Erklärung des Schemas: Der Doppelpfeil symbolisiert wie im idealtypischen Schema die Zugfolge z.B. AUFFORDERUNG $\Rightarrow$ WEIGERUNG. Der Schrägstrich hinter WEIGERUNG deutet an, daß entweder direkt mit dieser Handlung oder durch andere, funktionsgleiche Handlungen reagiert werden kann.

Die Vielzahl der Reaktionsmöglichkeiten zeigt, daß es nicht genügt, Reaktionsmöglichkeiten zu konstatieren, sondern daß es notwendig ist, diese in einen Erklärungszusammenhang zu bringen, in dem Regelhaftigkeit und Funktion solcher Reaktionsmöglichkeiten systematisch erfaßt werden. Auf der Ebene der Taktiken wird auf diese Zusammenhänge zurückgegriffen werden.

Zusammenfassung: Unter AUFFORDERN wird eine Sprechhandlung gefaßt, die mit Aussage-, Imperativ- und Interrogativsätzen realisiert werden kann. Sie dient dazu, eine von A negativ bewertete Situation durch Handlungszuweisung an B zu verändern bzw. deren Eintreten zu verhindern.

1. In initialer Position durch Gesprächseröffnung,
2. am Phasenanfang zur Bestimmung oder Veränderung des Kommunikationsmodus,
3. in den Phasen offensiv durch Thematisierung der Interaktionsbedingungen, defensiv in Form von Grenzsinalen,
4. zur Beendigung durch Thematisieren der Interaktionsform oder des Kommunikationsmodus.

Äußerungsformen, mit denen AUFFORDERUNGEN in den einzelnen Gesprächspositionen realisiert werden, unterscheiden sich signifikant. Alle Formen, mit Ausnahme von AUFFORDERUNGEN bei der Gesprächseröffnung, haben eskalierende Funktion, weil die implizite, negative Situationsbewertung meist auf den Kommunikationsmodus bezogen ist.

2.4.1.3 DROHEN (D)

Die Ausgangsbedingungen gleichen denjenigen für BITTEN mit Ausnahme von 1) und 4). Sie lauten:

1'') B bewertet S_1 positiv.

4'') A steht zu B in einer symmetrischen oder in einer asymmetrischen Beziehung. Im letzteren Falle hat A die dominante Position inne, so daß er durch Sanktionsankündigungen B dazu bringen könnte, H zu tun.

Die Bedingung 3 entfällt. Unter diesen Bedingungen realisiert A eine Drohung, wenn er eine spezifische negativ intendierte Äußerungsform wählt, mit der er B eine Handlung zuweist und eventuell gleichzeitig eine andere Handlung ankündigt, von der er annimmt, daß sie B dazu veranlassen wird, H zu tun, um diese angekündigte Handlung H' zu vermeiden. ¹⁾ Ähnlich wie bei BITTEN und AUFFORDERUNGEN weist A B also eine Handlung H zu, mit dem Unterschied allerdings, daß er durch die gewählte Äußerungsform seine Entschlossenheit demonstriert, diese durchzusetzen, oder aber, falls er die domi-

¹⁾ Zu einer ausführlicheren Analyse vgl. Apeltauer (77).

nante Position innehat, implizit oder explizit eine Sanktionshandlung ankündigt, falls B H nicht tut.

Während mit BITTEN eine Handlungszuweisung erfolgt, bei der B frei wählen kann, mit AUFFORDERN eine neue Verbindlichkeitsstufe erreicht wird, die zum Streitauslöser werden kann, stellen DROHUNGEN einen Typ dar, der nur in Höhepunkten von Auseinandersetzungen gebraucht wird. Im Gegensatz zu den Sympathiebedingungen, die durch BITTEN geschaffen werden können, bewirken DROHUNGEN immer Antipathiegefühle. Mit DROHEN wird der höchste Verbindlichkeitsgrad erreicht.

Die Funktion in den Texten ist vergleichbar mit denen von AUFFORDERN. Auch mit DROHEN wird am Phasenanfang ein neuer Kommunikationsmodus eingeleitet, im Unterschied zu AUFFORDERN allerdings der letzte, verbal mögliche. Die nächste Steigerung heißt dann, wie z.B. im Lanner-Text, tätliche Auseinandersetzung.

Ä 29: Wenn das bis (...) nicht passiert ist,
dann sprechen wir uns wieder.

(Henkel-Schräuble)

Ä 23: Halt die Schnauze! (Bergmann T 4)

Zur Realisierung dienen hier sowohl Imperativ- als auch Konditionalsätze.

Innerhalb von Phasen lassen sich aufgrund der Äußerungsformen drei Typen unterscheiden: DROH-GEBOTE, DROH-VERBOTE und spezifische expressive Formen, mit denen A seine emotionale Einstellung bekannt gibt, die aber aufgrund von Konventionen ebenfalls als DROHUNGEN gewertet werden müssen. Beispiele für DROH-GEBOTE wären:

Ä 26: Beherrsche dich! (Coward T 5)

Ä 27: Schalte es ab! (Coward T 5)

Ä 21: Geh, mach die Tür auf, sag ich dir!
(Albee T 2)

Ä 24: Laß meine Frau aus dem Spiel! (Baldwin)

Ä 30: Stelle die Flasche hin und mach, daß du
rauskommst! (Baldwin)

Ä 32: Verschwinde, los! (Baldwin)

Als DROH-VERBOTE wurden folgende Äußerungen klassifiziert:

Ä 14: Ich will kein Wort mehr von dir hören.
(Kass T 1)

Ä 15: Halt dein Maul, sonst schlage ich dir eins
rein. (Lanner)

Ä 29: Halt die Schnauze! (Hansberry)

Ä 45: Halt den Mund! (Coward T 5)

Ä 39: Hör auf mit diesen Beleidigungen.
(Coward T 6)

Ä 24: Fang bloß nicht mit deiner Lieblingsnummer
an. (Albee T 2)

Ä 26: Sprich nicht von unserem Jungen! (Albee T 2)

Ä 32: Ich gebe dir den guten Rat, tu's nicht!
(Albee T 2)

Mit diesen beiden Typen von DROHEN werden Machtstrukturen aktualisiert bzw. wird von A versucht, eine solche zu etablieren. Meist dienen sie jedoch im Prozeß der Eskalation dazu, Verbindlichkeitsgrade zu erhöhen z.B. bei Insistieren, um zu beeindrucken und zu beeinflussen, eine Taktik, die der Gegner natürlich leicht übernehmen kann, wie unten zu zeigen sein wird.

Als Realisierungsformen werden hier neben Imperativ- und Konditionalsätzen auch Redewendungen gebraucht wie 'aus dem Spiel lassen'. Zudem werden

Imperativsätze mit kommentierenden Formeln versehen, die als Indikatoren für DROHEN gelten können. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese vor oder hinter der eigentlichen Handlungszuweisung stehen:

Ä 21: Geh, mach die Tür auf, sag ich dir!

(Albee T 2)

21': Ich sag dir, geh, mach die Tür auf!

21'': Geh, sage ich, mach die Tür auf!

Ähnliche Formen lassen sich mit raten und warnen bilden.

Ä 32: Ich gebe dir den guten Rat, tu's nicht!

(Albee T 2)

32': Ich rate dir, tu's nicht!

32'': Ich warne dich, tu's nicht!

32''': Ich sage dir, tu's nicht!

Wie oben, bei AUFFORDERN, dienen die expliziten Formen dazu, Grenzsignale zu setzen, die im Unterschied zu den entsprechenden Formen von AUFFORDERN jedoch letzte Grenzen markieren, Grenzen zwischen verbalem und nonverbalem Handeln. Dementsprechend beinhalten viele Äußerungsformen Handlungsankündigungen, die nicht mehr als Sanktionen, sondern als Vernichtungshandlungen bezeichnet werden müssen.

Ä 31: Wagens sie's nur! (Tschechow)

Ä 56: Ich könnte dir den Schädel einschlagen.

(Coward T 1)

Ä 19: Ich bring dich um! (Albee T 2)

Ä 17: Hör zu, wenn du Streit suchst, kannst du ihn haben. (Baldwin)

Die abschließende Funktion, die DROHEN haben kann, wird anhand der Äußerungsformen an Phasenenden deutlich. Auch hier kann man von Grenzsignalen sprechen, die der Gegner nicht überschreiten darf, will er

nicht alle Aggressionen gegen sich mobilisieren.

Ä 71: Also jetzt hab ich genug. (Kass T 2)

Ä 20: Halt dein freches Maul! (Kass T 1)

Ä 36: Jetzt ist aber wirklich genug (...)

sonst hau ich dir gleich

paar runter. (Kass T 1)

Ä 25: Sei still! (Coward T 6)

Ä 42: Dafür kommt ihr hinter

Gitter. (Baldwin) ¹⁾

Wenn oben verschiedene Reaktionsmöglichkeiten bei AUFFORDERN diskutiert wurden, so immer unter dem Aspekt potentieller Gleichwertigkeit der Alternativen. Diese ist bei DROHEN nicht mehr gegeben. DROHUNGEN sind so konzipiert, daß B nur H tun kann. Es spricht gerade für den Gebrauch von DROHEN in symmetrischen Beziehungen, daß z.B. in den Texten nur ein einziges Mal eine DROHUNG akzeptiert wurden, die Reaktionshandlungen aber ansonsten ein ähnliches Spektrum aufwiesen wie bei AUFFORDERN. Gerade darin manifestiert sich die Bedeutung komplexer Handlungsmuster wie das der Taktiken.

In der folgenden Übersicht wurden die Reaktionshandlungen so angeordnet, daß diejenigen mit der stärksten eskalierenden Wirkung oben und die mit der schwächsten bzw. gar keiner unten stehen. Ein idealtypisches Schema ließe nur zwei Alternativen zu: Ausführung der durch die Drohung zugewiesenen Handlung oder Gegendrohung. Die in den Texten realisierten Gegenzüge hatten dagegen folgende Form:

1) Dieses letzte Beispiel könnte man auch als EXPRESSIV klassifizieren. Es ist die 'leere Drohung' des Ohnmächtigen, eine unechte Drohung also, die expressiven Charakter hat. Sie war die einzige ihrer Art und soll darum an dieser Stelle nicht weiter diskutiert werden.

$D \Rightarrow$	$D/ \rightarrow$	We	(Coward T 5, 27)
		Af	(Kass T 1, 14)
		Vw	(Coward T 6, 25)
		W	(Kass T 1, 20)
		Z	(Coward T 6, 39)
		Bs	(Albee T 2, 24)
		Ex	(Hansberry A 29)
		Hi	(Baldwin A 30)
		Fr	(Bergmann T 4, 23)
	$H/ \rightarrow$	Er	(Albee T 2, 21)
		$B_1(p)$	(Baldwin A 24)
		B_6	(Bergmann T 4, 19) ¹⁾

Die häufigsten Reaktionshandlungen waren DROHEN und HINWEISEN. HINWEISE als Mittel der indirekten Reaktion waren bereits oben bei AUFFORDERUNGEN als häufigste Reaktionshandlung festgestellt worden. Die zweithäufigste, direkte Reaktion waren VORWÜRFE. Bei DROHEN stehen dagegen neben HINWEISEN Gegen-DROHUNGEN an der Spitze. Vermutlich hat hier der Alltagssprachgebrauch seine Wurzeln. Das häufige Vorkommen eines Phänomens wird benannt: Gegen-drohung. ²⁾ EXPRESSIVE wurden häufiger als AUFFORDERUNGEN realisiert, auch FRAGEN und AUFFORDERUNGEN. Weiter kamen noch mehrfach vor: BESCHULDI-

1) W = WIDERSPRUCH, Z = ZURÜCKWEISUNG, Bs = BESCHULDIGUNG, $B_1(p)$ = BEWERTUNG, positiv.

2) Dagegen kennt man keinen Gegen-Befehl und keine Gegen-Aufforderung. In der Beschreibungssprache wurde so verfahren, daß immer dann, wenn mit der Reaktionshandlung der gleiche Handlungstyp realisiert wird, von Gegen-Handlung gesprochen wird. In diesem Sinne wurde oben auch von einer Gegen-AUFFORDERUNG gesprochen.

GUNGEN, ZURÜCKWEISUNGEN und ERKLÄRUNGEN. 1)

Zusammenfassung: DROHEN ist ein Sprechhandlungstyp, der mit Aussage-, Imperativ- oder Konditionalsätzen realisiert wird. Ähnlich wie AUFFORDERUNGEN dienen DROHUNGEN dazu, von A negativ bewertete Situationen durch Handlungszuweisung an B zu verändern bzw. deren Eintreten zu verhindern, auch gegen die Interessen von B. DROHUNGEN haben den höchsten Verbindlichkeitsgrad, was sich besonders an den expressiven Formen zeigt, die häufig als Sanktionshandlungen die Vernichtung des Gegners ankündigen. Für DROH-GEBOTE und DROH-VERBOTE stehen eine Reihe von Wendungen zur Verfügung. Aber auch kommentierende Ergänzungssätze können Äußerungen, mit denen ansonsten nur AUFFORDERUNGEN realisiert werden, als DROHUNGEN markieren, selbst wenn sie performative Verben wie 'warnen', 'raten' oder 'sagen' enthalten. Die Funktion von DROHEN ist

1. in initialer Position (am Phasenanfang) die Veränderung des Kommunikationsmodus (letzte Stufe der Eskalation!)
2. innerhalb von Phasen zur definitiven Beeinflussung durch DROH-GEBOTE bzw. Durchsetzung von Beeinflussung oder zur Grenzmarkierung durch DROH-VERBOTE, durch die die Grenze zwischen verbaler und nonverbaler Auseinandersetzung gekennzeichnet wird.
3. am Ende von Phasen ebenfalls mit Grenzsignalfunktion.

1) Auf die Angaben von Zahlenwerten wurde verzichtet, weil sie nur in Bezug auf die Texte eine relative Differenzierung erlaubten, jedoch keine statistische Signifikanz besaßen.

Im Unterschied zu AUFFORDERN ist eine Differenzierung der Äußerungsformen nach Gesprächspositionen nicht möglich.

Nachdem nun drei Kategorien vorgestellt worden sind, die durch einen wachsenden Verbindlichkeitsgrad und durch den Versuch, eigene Interessen durchzusetzen, gekennzeichnet sind, sollen nun zwei verwandte Handlungstypen folgen, die sich durch die Interessenkonstellation von den zuvor genannten abgrenzen lassen: BESCHWICHTIGEN und WARNEN!

2.4.1.4 BESCHWICHTIGEN (B_4)¹⁾

Es gelten die Bedingungen von BITTEN mit Ausnahme von 3 und einer zusätzlichen Bedingung 6. Anstelle von 3 gilt 3':

3') H ist von A nicht ausführbar oder nur unter Mitwirkung von B.

6) H liegt im Interesse von beiden (zumindest im Sinne der Objektivität).

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine BESCHWICHTIGUNG, wenn er B durch eine positiv intendierte Äußerungsform - direkt oder indirekt - zu verstehen gibt, daß es im Interesse beider liegt, einen Kommunikationsmodus (S_i) zu verhindern oder S_i in S_j zu überführen.

Während BITTE sich primär auf den Inhaltsaspekt stützt und den Beziehungsaspekt dazu verwendet, um 'gutes Wetter' zu machen, d.h. das inhaltlich Ge-

1) 'BESCHWICHTIGEN' wird hier als Bezeichnung gewählt, weil es neben 'beruhigen' auch noch 'sich einigen' oder 'versöhnen' impliziert. Vgl. Duden 7, 61.

forderte durchzusetzen, laufen Beschwichtigungen primär über den Beziehungsaspekt, auch dann, wenn sie argumentativ gebraucht werden.

Von den Positionen im Text konnte kein Phasen-anfangs-Vorkommen festgestellt werden, weshalb diese Kategorie, trotz ihres Aufforderungscharakters, als RH gewertet wurde. Diese Entscheidung läßt sich zudem durch die mit dem vorangehenden Zug realisierten Handlungstypen begründen, die meist zur Klasse der EH gehörten.

Aufgrund der in den Texten vorkommenden Äußerungsformen ließen sich vier Gruppen bilden, die sich vor allem aufgrund eines spezifischen Pronomengebrauchs unterscheiden lassen.

1. Betont kooperative Formen. Wie alle BESCHWICHTIGUNGEN dienen sie der Dämpfung beginnender Eskalationssequenzen. Dieses Dämpfen wird durch die Verwendung des Personalpronomens der 1. Person Plural bewirkt. Der Sprecher bezieht sich in die Aufforderung, die meist auf den Kommunikationsmodus bezogen ist, mit ein.

Beispiele:

Ä 5: Lassen sie uns doch nicht soviel Aufhebens machen. (Henkel-Schräuble)

Ä 59: Wir haben keinen Grund, aufeinander böse zu sein. (Coward T 2)

Ä 21: Wir wollen das doch nicht künstlich hochspielen. (Henkel-Schräuble)

Ä 65: Wir kriegen zu wenig und geben zu wenig.
(Bergmann T 2)

Ä 9: Wir wollen jetzt kein Aufhebens davon machen. (Henkel-Schräuble)

Ä 13: Wir wollen die Sache nun mal nicht
übertreiben. (Henkel-Schrauble)

Ä 17: Wir wollen das doch bitte nicht über-
treiben. (Henkel-Schrauble)

2. 'um Verständnis bittend': Diese Gruppe zeichnet sich durch die Verwendung der 1. Person Singular aus. Meist gibt der Sprecher damit etwas zu, um durch Eingestehen Verständnis zu finden. Die Funktion solcher BESCHWICHTIGUNGEN kann entweder sein, Positionen zu halten oder Positionen auszubauen. Die in den Texten realisierten Formen sind dafür charakteristisch:

Ä 3: (Ich) Mach das zweite an, gell. (Krechel T2)

Ä 29: Ich gebe zu, daß es ein bißchen irrational ist. (Bergmann T 1)

Ä 45: Ja, jetzt hab ich was Schönes angerichtet.
(Bergmann T 2)

Ä 18: Ich war ja in Wirklichkeit gar nicht so
ausgelassen. (Coward T 3)

3. 'Appellierend': Während die 2. Gruppe durch Eingeständnis eigener Unzulänglichkeiten um Verständnis warb und dies durch den Pronomengebrauch betonte, gewinnt die 3. Gruppe durch die Verwendung eines Pronomens der 2. Person Singular eine Appellfunktion, die durch Kombination mit Typ 1 noch zusätzlich verstärkt werden kann. ¹⁾ Ferner tauchen hier neben stehenden Wendungen auch Ausrufsätze auf. ²⁾

¹⁾ Vgl. z.B. Ä 25 im Coward-Text 1

²⁾ In allen Formen (mit Ausnahme der Wendungen) ohne Pronomen der 2. Person Singular, kann dieses unschwer ergänzt werden. Beispiel:

Ä 32: Sei nicht so barsch.

Ä 32': Sei du nicht so barsch.

Dabei spielt dann aber die Intonation eine wesentliche Rolle.

- Ä 70: Aber nicht doch! (Nannen-Löwenthal)
- Ä 10: Nä, das brauch's du nicht. (Krechel T 1)
- Ä 12: Du weißt schon, was ich mein. (Krechel T 1)
- Ä 14: Kannst du nicht verstehen (...) (Krechel T 1)
- Ä 4: Nun reg dich nicht gleich auf. (Bach/
Wyden T 2)
- Ä 19: Du brauchst nicht so empört zu werden.
(Bergmann T 2)
- Ä 32: Sei nicht so barsch, ich bin ja lieb.
(Bergmann T 2)
- Ä 47: Jetzt sei nicht traurig. (Bergmann T 2)
- Ä 25: Aber Liebling, sei doch vernünftig. Wir
sind doch gerade erst angekommen. (Coward
T 1)
- Ä 4: Ach, sei nicht dumm. Was soll schon da-
hinter sein. (Coward T 2)
- Ä 31: Amanda, Liebling! (Coward T 5)
- Ä 18: Sei doch nicht widerlich. Ich war ja in
Wirklichkeit gar nicht so ausgelassen.
(Coward T 3)

4. Sachbezogene BESCHWICHTIGUNGEN: Für sie gilt, was oben allgemein gesagt wurde. Auch bei ihnen steht der Beziehungsaspekt im Vordergrund bzw. rückt der Inhaltsaspekt in den Hintergrund. Man vertritt seine eigene Meinung, wählt aber dazu Äußerungsformen, die die positive Einstellung zum Anderen betonen oder gar den Beziehungsaspekt indirekt thematisieren.

- Ä 21: Nein, nein, das stand doch neulich in der Zeitung. (Tonbandprotokoll 2)
- Ä 2: Er wird schon kommen. (Albee T 1)
- Ä 4: Die kommen dann schon. (Albee T 1)
- Ä 63: Man kann die Sache auch umgekehrt sehen.
(Bergmann T 1)

Ä 49: Ja, das mag schon sein. (Bergmann T 2)

Ä 4: Oh, nicht jetzt gefährlich. (Coward T 3)

Hier wird besonders die abtönende oder auch dämpfende Funktion der Partikel deutlich, die durchgängig in allen Untergruppen von BESCHWICHTIGUNGEN eine wichtige Funktion spielen.

Oben wurde begründet, weshalb BESCHWICHTIGEN in die Klasse der RH gehört. Infolgedessen ist zu fragen, durch welche vorausgehenden Handlungstypen BESCHWICHTIGUNGEN ausgelöst werden können. Die folgende Darstellung ist insofern vereinfacht und idealisiert, als - wie bereits oben bei AUFFORDERN und DROHEN - diese Handlungen immer in Züge und Taktiken eingebettet sind und folglich die Darstellung unmittelbarer Zusammenhänge immer eine Rekonstruktion ist.

1.	$\left. \begin{array}{l} \text{Hi} \\ \text{We} \\ \text{B}_1(n) \\ \text{Ex} \end{array} \right\} \Rightarrow \text{B}_4$	(Henkel-Schraubelle, Ä9) (Henkel-Schraubelle, 13) (Henkel-Schraubelle, 5) (Henkel-Schraubelle, 17)
----	--	--

2.	$\left. \begin{array}{l} \text{Vw} \\ \text{Hi} \end{array} \right\} \Rightarrow \text{B}_4$	(Krechel T 2, Ä 3) (Bergmann T 1, Ä 29)
----	--	---

3.	$\left. \begin{array}{l} \text{Vw} \\ \text{Hi} \\ \text{V} \\ \text{Bm} \end{array} \right\} \Rightarrow \text{B}_4$	(Krechel T 1, Ä 10) (Nannen-Löwenthal, 70) (Bergmann T 2, 47) (Coward T 5, 31)
----	---	--

4.	$\left. \begin{array}{l} \text{Fr} \\ \text{Wa} \\ \text{B}_1(d) \\ \text{B}_1(n) \\ \text{Hi} \end{array} \right\} \Rightarrow \text{B}_4$	(Albee T 1, 2) (Coward T 5, 31) (Tonbandprotokoll 2, 21) (Bergmann T 1, 63) (Bergmann T 1, 49)
----	---	---

Die Zusammenstellung erfolgte unter dem Gesichtspunkt der Häufigkeit, so daß die Kategorie bzw. der Handlungstyp, der am häufigsten zum Auslöser für eine BESCHWICHTIGUNG wurde, an oberster Stelle steht, bei den Gruppen 2 und 3 gefolgt von der nächsthäufigen Kategorie. Die übrigen Handlungen wurden jeweils nur einmal realisiert. Daraus ergaben sich gewisse gruppenspezifische Auslöser. So sind z.B. WEIGERUNGEN Auslöser für kooperative Formen die - wie oben anhand der Reaktionen auf AUFORDERUNGEN gezeigt wurde - auch durch BEWERTUNGEN, VORWÜRFE oder AUFFORDERUNGEN realisiert werden können.

BESCHWICHTIGUNGEN der Gruppen 2 und 3 wurden durch VORWÜRFE ausgelöst oder durch die mit diesen verwandten BESCHIMPFUNGEN (Bm). Die Gruppe 4 kann sowohl durch FRAGEN als auch BEWERTUNGEN ausgelöst werden. BESCHWICHTIGUNGEN aller Gruppen können durch HINWEISE ausgelöst werden, ein Zeichen dafür, daß HINWEISE in Auseinandersetzungen eine wichtige Rolle spielen, vor allem, daß mit ihnen eskaliert werden kann. ¹⁾

Zusammenfassung: BESCHWICHTIGEN ist ein Sprechhandlungstyp, der zur Klasse der Reaktionshandlungen gehört. BESCHWICHTIGUNGEN betonen immer den Beziehungsaspekt. Es lassen sich aufgrund von Äußerungsformen und auslösenden Handlungen vier Untergruppen bilden:

1. (betont) kooperative BESCHWICHTIGUNGEN,
2. um Verständnis bittende,
3. apellierende,
4. sachbezogene.

¹⁾ Vgl. dazu unten 2.4.1.12 HINWEISEN

Ihre Funktion differiert je nach Kontext bzw. unmittelbar vorausgehender Handlungsrealisierung. Die Gruppe 1 dient hauptsächlich zur Dämpfung, wird aber in der Taktik des INSISTIERENS verwendet, die Gruppe 2 und 3 haben Aushandlungsfunktion. Dadurch daß man auf einen VORWURF hin BESCHWICHTIGT, gesteht man entweder eigene Schuld bzw. Unfähigkeit ein oder man appelliert an den Partner, um eine neue Basis für die Interaktion zu gewinnen. BESCHWICHTIGUNGEN können schließlich auch mit Hilfe von Abtönungspartikeln realisiert werden, wobei sachbezogene Äußerungen (meist Aussagesätze) mit diesen Partikeln dazu verwendet werden, ohne erneute Eskalation den Kommunikationsmodus (trotz Einwänden auf der Inhaltsebene) beizubehalten. BESCHWICHTIGUNGEN sind das bevorzugte Mittel zur Vermeidung von Eskalation.

2.4.1.5 WARNEN (Wa)

Obwohl WARNUNGEN in den Texten keine wesentliche Rolle spielten, sollen sie hier aus systematischen Gründen noch kurz erwähnt werden. Auch WARNEN beinhaltet eine Aufforderungskomponente, läßt sich andererseits aufgrund der Anwendungsbedingungen deutlich von den vorangegangenen Kategorien unterscheiden. An den unter BITTEN genannten Bedingungen werden folgende Modifizierungen notwendig:

- 1) B bewertet S_i negativ.
- 2) B ist fähig, eine Handlung H zu tun, so daß S_{i-1} in S_j überführt wird.
- 3) H ist von A nicht ausführbar.

Die Bedingung 4 entfällt, Bedingung 5 gilt wie bei BITTEN. Unter diesen Bedingungen realisiert A eine WARNUNG, wenn er B durch eine positiv intendierte Äußerung - direkt oder indirekt - zu verstehen gibt, daß er annimmt, daß S_i von B negativ bewertet wird und daß S_i durch H vermeidbar ist. WARNEN beinhaltet also das Wahrnehmen von Interessen des Partners.

Der Unterschied zu DROHEN läßt sich folgendermaßen herausarbeiten. DROHEN enthält - implizit oder explizit - eine Sanktionsankündigung, d.h. eine HANDLINGSANKÜNDIGUNG (H_a), deren Ergebnis von B negativ bewertet wird. Mit einer WARNUNG wird auch ein negatives Ereignis angekündigt. Für dieses ist aber, anders als bei DROHEN, der Warnende nicht zuständig. Beispiele:

A 35: Pa, aber du willst doch, daß dein Sohn ein normaler, gesunder junger Mann wird, der mit Mädchen ausgeht. (Kass T 1)

A 28: (Ich habe die Vorahnung einer schrecklichen Katastrophe.) Wenn wir hier bleiben, wird etwas Furchtbares passieren. (Coward T 1)

A 16: Du wirst dich ärgern, wenn ich dir die Wahrheit sage. (Coward T 2)

A 3: Das ist gefährlich. (Coward T 3)

Mit allen Äußerungen wird auf Umstände hingewiesen, die in ihren Konsequenzen für B negativ sein können. Mit keiner kündigt A eine Handlung an, die er durchzuführen gedenkt, falls B seiner Handlungszuweisung nicht Folge leistet. Und gerade mit den letzten beiden (A 16 und 3) wird auf die Möglichkeit persönlicher Betroffenheit verwiesen.

2.4.1.6 VORSCHLAGEN (V)

VORSCHLAGEN ist ein positiv intendierter Sprechhandlungstyp, mit dem Kooperationsabsprachen eingeleitet werden. Er bezieht sich auf Handlungen, die in ihren (überschaubaren) Konsequenzen beide (alle) Partner betreffen.

Anlaß: Eine Situation S_i die in eine Situation S_j oder eine Folge von Situationen S_{j-n} transformiert werden soll, da A S_j bzw. S_{j-n} höher bewertet als S_i .

- Annahmen A's:
1. A hält S_j (bzw. S_{j-n}) durch eine oder mehrere Handlungen H bzw. H' , H'' ... für erreichbar.
 2. S_j bzw. S_{j-n} wird von B höher bewertet als S_i .
 3. H bzw. H' , H'' ... sind von A allein nicht durchführbar, unter Umständen jedoch von B allein.
 4. B wird H bzw. H' , H'' ... ohne die Äußerung von A nicht tun.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A einen VORSCHLAG, wenn er B - direkt oder indirekt - auf die Handlung bzw. Handlungen oder deren Ergebnisse hinweist.

VORSCHLAGEN ist ein Sprechhandlungstyp, der sowohl am Anfang als auch in der Mitte von Phasen realisiert wird. Bei der Systematisierung der Äußerungsformen wurde eine neue Darstellungsform notwendig, da einerseits gezeigt werden sollte, was VORSCHLAGEN unmittelbar vorausgeht und welche Reaktionen typischerweise zu erwarten sind. Außerdem wurde nach Korrelaten für die oben angenommenen Bedingungen gesucht, die wiederum in Form von Pronomen gefunden wurden. Zwei Untergruppen wurden infolgedessen gebildet.

1. VORSCHLÄGE, zu deren Realisierung Äußerungsformen verwendet werden, die ein Personalpronomen der 1. Person Plural enthalten:

Ä 1: Ich möchte, daß wir beide darüber sprechen.
(Bergmann T 1)

Ä 80: Könnten wir nicht ein bißchen mit ihm spielen (...)?
(Bergmann T 1)

Ä 84: Wir entschließen uns, noch ein Kind zu haben.
(Bergmann T 1)

Ä 41: Wir wollen dieses Gespräch jetzt abschalten und (...)
(Bergmann T 2)

Ä 26: Wir können unsere erste gemeinsame Nacht auch in Paris erleben. (Coward T 1)

Ä 52: Also gut, laß uns davon nicht mehr reden.
(Coward T 2)

Ä 184: Wir können über Herrn Weidemann eine zweite Sendung machen.
(Nannen-Löwenthal)

Ä 64: Wenn schon adoptieren, könnten wir genauso gut einen Hund oder sonst was ins Haus nehmen.
(Kass T 2)

Mit ihnen werden Möglichkeiten angesprochen (Ä 26 und 184), Wünsche vorgetragen, die beziehungsrelevant sind (Ä 1 - 84), Alternativ-VORSCHLÄGE unterbreitet (Ä 64) oder Themenwechsel explizit eingeleitet (Ä 41 und 52).

Bei der zweiten Gruppe handelt es sich um Formen, die Personalpronomen der 2. Person Singular enthalten und die sich infolgedessen auf Handlungen von B beziehen, durch die A aber ebenfalls tangiert wird.

Ä 22: Du müßtest nur etwas 'make up' benutzen und hi und da mal zu einem Friseur gehen.
(Kass T 3)

Ä 23: Du müßtest irgend etwas tun, etwas unternehmen in deiner freien Zeit. (Kass T 2)

Ä 27: Lies ein Buch (...) oder höre Musik.

(Kass T 2)

Ä 46: Kannst du statt dessen nicht einmal ein
bißchen lieb sein? (Bergmann T 2)

Ä 5: Ich finde, du solltest noch ein bißchen
bleiben. (Bergmann T 4)

Ä 2: Ich finde, hier solltest du entscheiden.
(Bergmann T 1)

Ä 10: Du solltest lieber noch etwas trinken.
(Coward T 5)

Während in der ersten Gruppe sowohl Infinitiv- als auch Konjunktivformen verwendet wurden, überwiegen hier die Konjunktivformen. Im Gegensatz zu AUFFORDERN wird durch den Konjunktiv der Verbindlichkeitsgrad der Handlungszuweisung stark abgeschwächt. Der Vorspann 'ich finde' hat zudem die Funktion, subjektive Einschätzungen zu betonen (vgl. Ä 2 und 5). Daran wird der bewertende Charakter von VORSCHLÄGEN deutlich, durch die H sowohl für B als auch für A positiv bewertet wird. Wieder werden Möglichkeiten (Ä 22) und Wünsche (Ä 23, 46, 5) angesprochen und Alternativ-VORSCHLÄGE gemacht.

Ä 27 und 46 fallen aus dem Schema heraus, 27, weil mit dieser Äußerungsform ebenso gut eine AUFFORDERUNG hätte realisiert werden können, 46, weil hier ein Interrogativsatz gebraucht wurde, wodurch die Verwendung sowohl von Infinitiv- als auch von Konjunktivformen möglich wird:

Ä 46: Kannst du statt dessen nicht einmal ein
bißchen lieb sein?

Ä 46': Könntest du ...

Die Gegenüberstellung zeigt die funktionale Gleichwertigkeit beider Formen, vielleicht mit einem höflicheren Unterton bei den Konjunktivformen. Dagegen läßt sich Ä 27 nur aufgrund der vorangehenden Äuße-

rungen als Vorschlag klassifizieren. Aber auch Ä 46 wird erst durch den Kontext klassifizierbar. An solchen Formen zeigte sich die Notwendigkeit, auch vorangehende Sprechhandlungen zu berücksichtigen, obwohl aufgrund der Klassenzugehörigkeit (EH) nur die unmittelbar folgenden betrachtet werden wären. Interessant dürfte ein solcher Überblick darum sein, weil man VORSCHLÄGE ja bekanntlich ablehnen kann, so daß um einen VORSCHLAG kein Streit entbrennen kann. Welche Funktionen können VORSCHLÄGE aber in Streitgesprächen haben? Dazu sollen die unmittelbar vorausgehenden und folgenden Handlungen der oben angeführten Äußerungsformen betrachtet werden.

Gruppe 1: Personalpronomen der 1. Person Plural

(1)	Hs	} $\Rightarrow$ v $\Rightarrow$	B ₆	(Bergmann T 1, 80)
(2)	Fr		B ₆	(Bergmann T 1, 84)
(3)	Ø		Ag	(Bergmann T 1, 1)
(4)	B ₄		Ei	(Coward T 1, 26)
(7)	W		W	(Nannen-Löwenthal, 184)
(6)	B ₁ (d)		Fr	(Coward T 2, 52)
(8)	Vw		Vw	(Bergmann T 2, 41)
(5)	B ₄		B ₁ (d)	(Kass T 2)

Das Schema ist so geordnet, daß die Sequenzen (1)-(5) von positiv intendierten Sprechhandlungen eröffnet werden, die Sequenzen (6)-(8) von negativ intendierten. (5) stellt einen Grenzfall dar, weil auf den VORSCHLAG in dieser Sequenz eine disqualifizierende BEWERTUNG folgt, wogegen der VORSCHLAG in (6), auf eine disqualifizierende BEWERTUNG folgend, zu einer FRAGE überleitet.

Die Belege aus dem Bergmann-Text zeigen, daß hier offenbar einer der Agenten bemüht ist, Streit zu vermeiden, weil er auf einen VORSCHLAG ein ANGEBOT macht und andere VORSCHLÄGE akzeptiert (1)-(3). Aufgrund der BESCHWICHTIGUNGEN in (4) und (5) kann man annehmen, daß hier bereits ein Streit im Gange ist. BESCHWICHTIGEN dient dazu, weitere Eskalationsschritte zu vermeiden, weshalb ein VORSCHLAG in diesem Zusammenhang eine ähnliche Funktion hat. Im Falle von (4) gibt er jedoch zu einem EINWAND Anlaß, im Falle von (5) sogar zu einer Disqualifizierung (B_1 (d)). Beispiel (6) dagegen zeigt, wie mit einem VORSCHLAG als Gegenzug auf eine Disqualifizierung die Auseinandersetzung, wenigstens formal betrachtet, unterbrochen werden kann, wogegen (7) und (8) mißglücken, d.h. daß mit VORSCHLÄGEN heftige Auseinandersetzungen nicht mehr durchbrochen werden können. In beiden Fällen versucht der Vorschlagende ein weiteres Gespräch zu unterbinden, indem er 'ABLENKT' (7) bzw. indem der 'AUSWEICHT' (8), im ersten Fall, um damit einen Themenwechsel einzuleiten, im letzten zur Auseinandersetzungsbeendigung.

Gruppe 2: Personalpronomen der 2. Person Singular

(1)	Fr	} $\Rightarrow v \Rightarrow$ }	B_1 (p)	(Coward T 5, 10)
(2)	V		Fr	(Bergmann T 1, 2)
(3)	B_4		B_6	(Bergmann T 2, 46)
(4)	Hs		B_5	(Kass T 2, 27)
(5)	Af		Ab	(Bergmann T 4, 5)
(6)	Vw		Ab	(Kass T 2, 23)
(7)	D		W	(Kass T 3, 22)

Ähnlich wie bei der ersten Gruppe ist auch dieses Schema geordnet. (1)-(3) enthält positiv intendierte Handlungstypen, (4)-(5) neutrale und (6) und

(7) negativ intendierte. Die Beispiele (1)-(3) können vernachlässigt werden. (4) ist ein Sonderfall, da hier ein Vorschlag durch eine BETEUEUNG entwertet wird, was oben im Rahmen einer spezifischen Taktik (IRONISIEREN) erklärt werden soll. Im Beispiel (5) wird INSISTIEREN durchbrochen und damit ein neues Thema eingeführt, auf das gerade durch die nachfolgende Ablehnung eingegangen wird. (6) ist ein Ausschnitt aus einer Sequenz, in der B versucht, durch einen VORWURF A zur Rede zu stellen (Taktik), was A jedoch übergeht, indem A fortfährt, B VORSCHLÄGE zu machen, die B dann pauschal ablehnt. Auch hier kann der gemachte VORSCHLAG nur im Kontext der verwendeten Taktiken erklärt werden.

Das letzte Beispiel zeigt einen Höhepunkt in einer Auseinandersetzung, wobei der gemachte VORSCHLAG im Rahmen von alternativen BEWERTUNGEN gemacht wird. Aber bereits zuvor hat B durch eine DROHUNG ein Grenzsinal gesetzt, so daß der weitergehende VORSCHLAG hier durchaus provokativ gemeint und empfunden werden kann. Die Reaktionshandlung, ein impliziter WIDERSPRUCH entwertet diesen Vorschlag und setzt dagegen andere Werte ($B_1(k)$).

Während es oben bei der Gruppe 1 noch Fälle gab, wo es gelang, durch VORSCHLÄGE Themenwechsel durchzuführen (6), es andererseits aber auch Fälle gab, in denen ein VORSCHLAG stark negative Reaktionshandlungen auslöste (5), ist in der Gruppe 2 die Unwirksamkeit von VORSCHLAGEN als Mittel zur Durchbrechung des Kommunikationsmodus deutlich. VORSCHLÄGE sind offenbar nur dann ein Mittel, wenn nicht bereits durch Emotionalisierung ein entsprechender Eskalationsgrad erreicht worden ist, so daß VORSCHLAGEN nicht mehr erfolgreich angewendet werden kann.

Zusammenfassung: VORSCHLAGEN ist ein positiv intendierter Sprechhandlungstyp, der zur Klasse der EH gehört. Mit VORSCHLAGEN wird eine kooperative Einstellung bekundet, zu deren Realisierung zwei Typen von Äußerungsformen zur Verfügung stehen, Aussage- und Fragesätze. Als Indikatoren konnten Personalpronomen der 1. Person Plural und solche der 2. Person Singular festgestellt werden. Hinzu kommt bei den Formen mit 2. Person Singular der Konjunktiv 2 als Kennzeichen. Bei Interrogativsätzen kann sowohl der Konjunktiv als auch der Indikativ stehen. Dagegen konnten keine Unterschiede bei den Formen mit Personalpronomen der 1. Person Plural festgestellt werden. Hier kamen Konjunktiv und Indikativ sowohl in Aussage- als auch in Interrogativsätzen vor.

Die Funktion von VORSCHLAGEN in Streitgesprächen sind unterschiedlich, lassen sich jedoch auf zwei Typen reduzieren: Durchbrechung des Kommunikationsmodus und Einleitung eines Themenwechsels. Während BESCHWICHTIGEN nur auf den Kommunikationsmodus bezogen war, wird durch die thematische Neuorientierung, die mit einem VORSCHLAG (wenn er akzeptiert wird) notwendig verbunden ist, die Auseinandersetzung auf einer bestimmten Eskalationsstufe eingefroren. Dies geht jedoch nur dann, wenn ein bestimmtes Maß noch nicht überschritten ist. Falls der Emotionalitätsgrad zu hoch ist, wird ein VORSCHLAG nicht mehr akzeptiert und die Situation nicht mehr in eine neue überführt. Daraus kann die Regel abgeleitet werden, daß VORSCHLÄGE nur am Anfang oder nach Verzögerungsphasen in Auseinandersetzungen angewendet werden sollten.

2.4.1.7 ANBIETEN (Ag) 'Ein Angebot machen'

Typische Äußerungsformen für dieses Handlungsmuster sind:

(1) Soll ich für dich X-en.

(2) Wenn du willst, kann ich für dich X-en. ¹⁾

Ähnlich wie VORSCHLAGEN ist ANBIETEN ein positiv intendierter Sprechhandlungstyp, der beziehungsbestätigende Funktion hat. Er thematisiert Handlungen, deren Ergebnisse vor allem B betreffen. Es gelten die Bedingungen von VORSCHLAGEN mit Ausnahme des Anlasses und der Annahmen 3 und 4. Statt dessen gilt:

Anlaß: Eine Situation S_i , die in eine Situation S_j (S_{j-n}) transformiert werden soll, da A S_j höher bewertet als S_i oder S_j neutral gegenübersteht.

3': H bzw. H', H'' ... sind von B allein nicht durchführbar, unter Umständen jedoch von A allein .

4': A wird H bzw. H', H'' ... nicht tun ohne B's Einverständnis.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A ein ANGEBOT, wenn er B - direkt oder indirekt - auf die Handlung H oder die entsprechende Handlungsfolge hinweist und B auffordert, seine Zustimmung zur Ausführung von H bzw. H', H'' ... zu gehen. Kurz: ANGEBOTE sind bedingte Handlungsankündigungen, wobei A davon ausgeht, daß er B damit eine Freude macht, gleichzeitig aber zu erkennen gibt, daß er diese

1) X ist wieder eine Handlungsvariable, für die aber diesmal eine Einschränkung gelten muß. X darf für keine Handlung stehen, durch die B verletzt würde oder sonst einen Nachteil erleiden könnte.

Handlung unterlassen wird, wenn B sich nicht über sie freuen kann.

Darin besteht auch der Unterschied zu VORSCHLAGEN, bei dem es um gemeinsame Interessen geht, wogegen A H hier auch neutral gegenüberstehen kann. Insgesamt lassen sich drei Arten unterscheiden: Entweder A fragt B nach seiner Einstellung zu einer Handlung, die A willens ist zu tun:

Ä 1: Soll ich dir helfen, (...)? (Kass T 1)

Ä 11: (...) wenn du willst, kann ich dich frisieren. (Kass T 3)

Ä 61: Wenn du willst, bin ich jeder Zeit bereit, ein Kind zu adoptieren. (Kass T 2)

Ä 22: Wenn sie wollen, also bitte schön, ich schenke sie ihnen. (Tschechow)

A kann sich aber auch festlegen und dadurch für die Zukunft Bedingungen schaffen, von denen er annimmt, daß B sie gegenüber den bestehenden bevorzugt:

Ä 50: Ich schwöre dir, ich werde nie wieder von dir verlangen, daß du mit mir nachsichtig verführst. (Coward T 1)

Vor allem in Streitgesprächen können durch ANGEBOTE neue Interaktionsbedingungen eingeführt werden, so daß die Grundsituation wesentlich verändert wird.

Ä 21: Stellen sie sie eben davor, und dann, wenn ich heute nachmittag Zeit habe (...)

(Henkel-Schrauble-Gespräch)

Zusammenfassung: ANBIETEN ('ein Angebot machen') ist ein positiv intendierter Sprechhandlungstyp, der zur Klasse EH gehört. Mit einem ANGEBOT wird B entgegengekommen, d.h. eine Handlung angekündigt, unter der (zu erfragenden) Bedingung, daß B diese

Handlung positiv bewertet. Realisierungsformen sind Frage- und Aussagesätze, mit denen die Bereitschaft von A (Personalpronomen der 1. Person Singular) bekundet wird, diese Handlung auszuführen. ANGEBOTE werden in Streitgesprächen dazu verwendet, 1. Einstellungen zu erfragen, 2. um sich festzulegen oder um 3. neue Interaktionsbedingungen zu schaffen.

2.4.1.8 BEWERTEN (B₁)

Mit BEWERTEN kommen wir zu einer für Streitgespräche zentralen Sprechhandlungskategorie, gleichzeitig aber auch zu einer der schwierigsten Begriffsabgrenzungen innerhalb der Beschreibungssprache. Entweder man bringt BEWERTEN mit Aussagen einer bestimmten Form in Zusammenhang, z.B. 'Die Erdbeere ist gut', wobei davon ausgegangen wird, daß manche Ausdrücke eine an- oder abempfehlende Kraft haben. ¹⁾ Man kann von Kriterien wie 'richtig' oder 'wahr' ausgehen und normative Aussagen, von denen ein Teilbereich wertende Aussagen sind, von sogenannten deskriptiven Aussagen, die entweder wahr oder falsch sind, unterscheiden. ²⁾ Man kann aber auch normative Begriffe von Wertbegriffen unterscheiden und dadurch den Objektbereich entsprechend eingrenzen. ³⁾ Schließlich wurde vorgeschlagen, BEWERTEN als 'Einstellungskundgaben' zu schreiben. ⁴⁾ All diese Vorschläge gehen davon aus, daß BEWERTEN ein Prädikationsakt ist, der sich sprachlich manifestiert. Es wird zu zeigen sein, daß BEWERTEN mehr ist als prädisizieren, mehr auch als ein Kundtun von Einstellungen.

Eine der Hauptschwierigkeiten, bei BEWERTEN zu klaren Aussagen zu kommen, besteht darin, daß BEWERTEN häufig mit anderen Handlungen erzeugt wird und daß auch Unklarheit darüber besteht, aufgrund welcher Äußerungsformen überhaupt bewertet wird.

1) Hare (72): 144 ff. und 150

2) Heringer (76): 1

3) Wright (63 b): 6; ähnlich Klaus (69): 66 ff.

4) Heringer (76): 8

Die in der analytischen Diskussion immer wieder angeführte prädikative Form ließe den Schluß zu, daß es eine Gruppe von Lexemen mit wertendem Charakter gibt, die zu bestimmen ist, um dann, im Falle der Verwendung solcher Lexeme in der prädikativen Formel von einer Bewertung zu sprechen. Da aber Unklarheit über die Extension der Klasse wertender Lexeme besteht, besteht auch weiterhin Unklarheit darüber, was als Bewertung zählen soll. Die intentionale Lösung, die Heringer vorschlägt, verlagert die Diskussion jedoch nur in einen spekulativen Bereich.

Ein handlungstheoretischer Ansatz kann sich nicht allein auf die intentionale Komponente einer Handlung stützen, muß vielmehr den teleologischen und damit funktionalen Aspekt einer Handlung mit berücksichtigen. Geht man davon aus, daß A BEWERTET, wenn er seine Einstellung kundtut, so muß natürlich die zweite Frage notwendig auf den Zweck, bzw. das Ziel einer solchen Handlung gerichtet sein. Diese Frage ließ sich bei den behandelten Kategorien relativ einfach beantworten. Aber welchem Zweck dient BEWERTEN? Was will A damit bei B erreichen?

Bewertungen können positiv oder negativ sein. Es sind daher zwei Typen von BEWERTEN zu unterscheiden und gesondert zu beschreiben: $B_1(p)$ und $B_1(n)$.¹⁾ Für die Beschreibungssprache wird von folgenden Bedingungen ausgegangen:

I. $B_1(p)$:

Anlaß: Eine Handlung H von B oder eine Situation S_1 , die von B herbeigeführt wurde/werden soll.

1) B_1 steht für BEWERTEN, (p) für positiv und (n) für negativ.

- Annahmen A's: 1) B kennt A's Einstellung zu H oder S_1 nicht.
2) B bewertet H oder S_1 positiv aufgrund von Werten oder Normen.
3) B bewertet eine Äußerung von A, durch welche dieser seine positive Einstellung zu erkennen gibt, positiv.
4) Eine positive Einstellungskundgabe hat beziehungsbestätigende Funktion.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine positive BEWERTUNG, wenn er B - direkt oder indirekt - durch eine Äußerung seine positive Einstellung zu einem Ereignis (H oder S_1) zu erkennen gibt.

Die in den Texten realisierten Äußerungsformen lassen sich in drei Gruppen zusammenfassen. Erstens in einfache Prädikationen wie z.B.:

Ä 70: Du hast deine großen Augenblicke.

(Bergmann T 2)

Ä 38: Irgendwie finde ich, daß es richtig schön wird.

(Bergmann T 1)

Ä 271: (Dieser Mann) ist niemandem gegenüber unfair gewesen.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 43: Weil unsere Zuschauer ein Recht darauf haben, (...)

(Nannen-Löwenthal)

Ä 46: Ich bin jung (...)

(Kass T 3)

Ä 16: Ich freue mich (...)

(Krechel T 1)

Ä 37: Ich finde, meine Frage war klar und eindeutig.

(Kass T 3)

Ä 17: Dein hübsches Gesicht (...)

(Kass T 3)

BEWERTEN wird dabei entweder mit substantivischen Prädikatsteilen realisiert z.B. Ä 70 oder Ä 43, oder mit Adjektiven wie z.B. in Ä 38, 271, 37 und 17, die noch zusätzlich durch Adverbien wie in Ä 38 ('richtig schön') verstärkt werden können.

Eine zweite Gruppe bilden die Prädikationen, die Steigerungsformen enthalten wie z.B.

Ä 25: Sie sind da sehr geschickt.

(Henkel-Schrauble)

Ä 22: Du könntest um 10 Jahre jünger aussehen.

(Kass T 3)

Ä 19: Ich habe mein Bestes versucht. (Coward T 6)
Präsupponiert wird dabei eine (erwartbare) Norm, von der durch diese Äußerungsformen positiv abgehoben wird. Dazu dienen Adjektive, Adverbien und substantivierte Superlative.

Eine gewisse Schwierigkeit für die Klassifizierung stellten Formen der folgenden Art dar:

Ä 13: (...) ich brauche ein größeres Taschengeld.

(Kass T 1)

Kann eine solche Äußerung als Realisierung einer positiven BEWERTUNG klassifiziert werden? Wird mit ihnen nicht gerade ein Mangel ausgedrückt? Zweifellos will der Sprecher einen Mangel zum Ausdruck bringen, aber nur, um ihm mit Hilfe des Adressaten abzuhelpen. Zu fragen ist nun, ob eine solche Form aufgrund der positiven Intention als positive klassifizierbar ist. Die oben angeführten Bedingungen lassen eine solche Klassifizierung nicht zu. Das bedeutet, daß hier erstmals eine Sprechhandlung nicht aufgrund ihrer Intention, sondern aufgrund des ausgelösten Effekts klassifiziert wird. Denn es erscheint kontraintuitiv, von positivem BEWERTEN zu sprechen, wenn dieses einen negativen Effekt auf den Adressaten hat. Damit rückt die beziehungsbestätigende bzw. -verwertende Funktion von BEWERTEN in den Vordergrund.

Die dritte Gruppe bilden Äußerungen, bei denen der Bezugspunkt, bzw. die Norm explizit angesprochen wird, wie z.B.:

Ä 19: Sie (die Zöpfe) unterstreichen die
natürlichen Vorzüge einer Frau. (Kass T 3)

Ä 53: Schließlich bist du doch keine Invalidin.
(Kass T 3)

Ä 271: Mir ist dieser Mann lieber als irgend
ein Nazi, (...) (Nannen-Löwenthal)

In Ä 19 wird die Norm durch das Genetivattribut expliziert, in Ä 53 ex negativo, d.h. aufgrund des negierten Lexems kann mit Hilfe von Implikation auf den zugrunde gelegten Maßstab geschlossen werden.¹⁾ In Ä 271 wird dieser Maßstab wieder explizit angesprochen.

Positives BEWERTEN kann also durch drei verschiedene Äußerungsformen realisiert werden: mittels einfacher Prädikationen, wobei wertende Lexeme eine entscheidende Rolle spielen,²⁾ mit Prädikationen, die Komparativ- oder Superlativformen enthalten und schließlich mit Hilfe erweiterter Prädikate, die Normen oder Maßstäbe explizit enthalten.

II. $B_1(n)$:

Es gelten die Bedingungen von $B_1(p)$ mit Ausnahme von 3) und 4). Dafür gelten folgende Bedingungen:

- 3') B bewertet eine Äußerung von A, durch welche dieser seine negative Einstellung zu erkennen gibt, negativ.

1) Ähnliches gilt natürlich für $B_1(n)$ z.B. durch Kombination von positivem Lexem mit Negationswort wie in Ä 29 im Henkel-Schräuble-Text (keine Lust) oder durch zusätzliche Verstärkung mit Adverbien (überhaupt keine Lust) wie in Ä 21 im Henkel-Schräuble-Text.

2) Solche Formen hatte wohl Peirce im Auge, als er seine 'Appraisoren' definierte. Vgl. Klaus (69): 66 ff.

4') eine negative Einstellungskundgabe kann beziehungsverwerfende Funktion bzw. Angriffsfunktion ¹⁾ haben.

Unter diesen Bedingungen realisiert A eine negative BEWERTUNG, wenn er B - direkt oder indirekt - durch eine Äußerung seine negative Einstellung zu einem Ereignis (Handlung H oder Situation S₁) zu erkennen gibt.

Bei den negativen BEWERTUNGEN wurden oben vier verschiedene Äußerungsformen unterschieden, einfache Prädikationen, Prädikationen mit Steigerungsformen, Wendungen, die als negative BEWERTUNGEN zählen, und schließlich kontrastierende Vergleiche.

Bei den einfachen Prädikationen gilt das oben Gesagte, nur daß es sich nun um Äußerungen handelt, die spezifische Lexeme als negative Wertträger enthalten.

Ä 28: Versuchen sie ruhig, mich anzuschmieren.

(Henkel-Schrauble)

Ä 2: Ich habe das bisher jeden Frühling und jeden Herbst gemacht, immer den gleichen Mist (...)

(Henkel-Schrauble)

Ä 21: Du bist geizig.

(Kass T 1)

Ä 6: Hier schaut es schrecklich aus. (Kass T 3)

Ä 15: Wenn ich abends aus dem Büro komm, bin ich tot.

(Krechel T 1)

Ä 77: Mir wird von diesem ganzen Gespräch übel.

(Bergmann T 1)

¹⁾ "Jede Interaktion zwischen zwei Menschen hat eine mächtige Wirkung auf den entsprechenden Selbstwert eines jeden und darauf, was zwischen ihnen geschieht." (Satir (77): 79) Eine negative Bewertung kann folglich eine negative Wirkung auf unser Selbstwertgefühl haben, als Angriff auf die Person (die Identität) empfunden werden. Laing formuliert das so: "We learn to be whom we are told we are." (Laing (71): 95).

Bei den Prädikationen mit Steigerungsformen werden ebenfalls wie oben Adjektive graduiert oder mit Hilfe von Adverbien entsprechende Steigerungen herausgearbeitet.

Ä 4: Das ist doch wirklich die dreckigste
Arbeit. (Henkel-Schrauble)

Ä 6: Das ist sehr ermüdend (...)
(Henkel-Schrauble)

Ä 13: Ich brauche ein größeres Taschengeld.
(Kass T 1)

Ä 15: (...) drei Dollar die Woche ist eben
zu wenig, (...) (Kass T 1)

Redewendungen lassen sich natürlich genauso im Bereich positiver wie im Bereich negativer BEWERTUNGEN finden. Es ist selbstverständlich, daß man positive Wendungen in Streitgesprächen nicht (oder nur selten) findet. Selbstbewertungen sind verpönt ('Eigenlob stinkt'), so daß in Auseinandersetzungen vorwiegend negative Wendungen gebraucht werden, um den anderen zu verletzen. Solche sind z.B.:

Ä 24: (...) die hat es nötig, sich zu beklagen.
(Kass T 1)

Ä 30: Gott im Himmel, was tut ihr mir an!
(Kass T 1)

Kontrastierende negative Bewertungen enthalten meist auch explizite Angaben über den Bewertungsmaßstab wie z.B.:

Ä 62: Das entspricht ihrer Mentalität, daß sie
andere immer für dumm halten.
(Nannen-Löwenthal)

Ä 136: Es geht hier um den Vorwurf der Manipulation
und nicht um die Nennung von neuen Zeugen
für neue Tatsachen. (ebd.)

Ä 6: Dir macht es einfach Spaß, an mir herumzu-
nörgeln. (Bach/Wyden T 6)

Mit Ä 6 werden zwei Äußerungen mit entgegengesetzten Wertimplikationen (Spaß = etwas Angenehmes oder Lustiges ausführen; herumnörgeln = jemandem immer wieder etwas vorhalten) kontrastiert. Mit Ä 136 werden zwei Objekte voneinander abgegrenzt, wobei nur der erste Ausdruck ('Manipulation') negative Werte enthält, jedoch gerade durch diesen Vergleich auf den zweiten Merkmale übertragen werden. Bei Ä 62 schließlich wird die Mentalität als Grundlage und Konstante angegeben, über die mit dem Nebensatz eine negative Aussage gemacht wird, so daß eben diese Konstante rückwirkend ebenfalls ein negatives Merkmal erhält.

Zusammenfassung: Negative Bewertungen haben die Funktion, den Adressaten zu verletzen, indem die Beziehung verworfen oder die Identität des Adressaten in Frage gestellt wird. Dies kann - ähnlich wie bei positivem Bewerten - mit Hilfe einfacher Prädikationen erfolgen. Ebenso werden jedoch Steigerungsformen, Wendungen und kontrastierende Vergleiche gebraucht. Negative BEWERTUNGEN sind also genauso wie DROHEN ein Indikator für Eskalation.

Es muß noch auf eine Sonderform eingegangen werden, die mit den bisher aufgestellten Bedingungen nicht oder nur unzureichend erfaßt werden kann. Es sind dies BEWERTUNGEN, die stark von den verwendeten Präsuppositionen oder vorausgehenden Bewertungen abhängig sind.

- Ä 23: Ich ziehe Natürlichkeit vor. (Kass T 3)
Ä 15: Ich bin auch geschafft. Wenn ich abends aus dem Büro komm, bin ich tot. (Krechel T 1)
Ä 17: Ich hab geschmunzelt, ich hab mich nicht gebogen vor Lachen, ich hab geschmunzelt, verstehst du. (Albee T 1)

Ä 19: Es war ganz lustig. (Albee T 1)

Ä 20: Es war irrsinnig komisch! (Albee T 1)

Ä 137: Es geht nicht um neue Tatsachen, es geht
um alte Tatsachen. (Nannen-Löwenthal)

Ä 10: (...) die lächerliche Spitzmaus. (Walser)

Ä 11: Es ist eine Ratte. (Walser)

Nehmen wir als Beispiel Ä 23. Nach den oben genannten Bedingungen läßt sich diese Äußerung als negative BEWERTUNG klassifizieren, da mit ihr offenbar auf einen vorausgehenden Zug von B reagiert wird. UG, der Sprecher von Ä 23, widerspricht hier G, indem er eine negative BEWERTUNG abgibt. ¹⁾ In der Standard-Analyse finden sich aus diesem Grunde zwei Kategorie-Symbole, die dieser Äußerung zugeordnet werden: $W \rightarrow B_1(k)$. ²⁾

Eine solche Analyse ist natürlich nur aufgrund des Kontextes möglich, aus dem ersichtlich wird, daß im vorangegangenen Zug ebenfalls eine BEWERTUNG realisiert wurde. Ein ähnlicher Fall liegt mit der Realisierung von Ä 19 vor. Diese Äußerung ließe sich isoliert als positive, wenn auch abgeschwächte BEWERTUNG klassifizieren. Erst die Einbeziehung der vorangegangenen Äußerungen bzw. Züge zeigt, daß es sich hierbei um eine negative BEWERTUNG handelt. Wiederum wird mit BEWERTEN ein Widerspruch erzeugt.

Um solche Fälle von den einfacheren BEWERTUNGEN differenzieren zu können, wurde es notwendig, noch einen dritten Typ von BEWERTEN zu unterscheiden, die kontrastiven BEWERTUNGEN:

-
- 1) UG steht für 'Sprecher der Äußerungen mit ungeraden Zahlen', G für 'Sprecher der Äußerungen mit geraden Zahlen'.
 - 2) Mit 'Standard-Analyse' wird auf das im Teil II durchgängig verwendete Analyseschema verwiesen. Mit dem Pfeil wird der Erzeugungszusammenhang markiert. Vgl. oben 2.2.1; (k) steht für 'kontrastierend'.

III. B₁(k):

Der Anlaß entspricht dem für positives BEWERTEN.
Die Annahme 1 entfällt. 3 wird zu 3'' und 4 wird zu 4'';

3'') B bewertet eine Äußerung von A, durch welche dieser seine Einstellung zu vorausgegangenen BEWERTUNGEN (bzw. einer vorausgegangenen BEWERTUNG) von B zu erkennen gibt, negativ.

4'') die Einstellungskundgabe von A hat Angriffsfunktion.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine kontrastive BEWERTUNG, wenn er B durch eine Äußerung - direkt oder indirekt - seine zu einer von B zuvor geäußerten Einstellung im Kontrast stehende zu erkennen gibt.

Kontrastive BEWERTUNGEN haben in Streitgesprächen ebenfalls eskalierende Funktion. Sie tauchen in BEWERTUNGS-Sequenzen auf, die häufig in Eskalationsphasen enthalten sind. Dabei spielt es keine Rolle, ob zur BEWERTUNG Äußerungsformen mit positiven oder negativen Lexemen verwendet werden. Eine Klassifizierung ist immer aufgrund der vorausgegangenen BEWERTUNG möglich. Manchmal enthalten Äußerungen Indikatoren, die auf solche vorangehenden BEWERTUNGEN verweisen wie z.B. Ä 15 oben. Vorangehende BEWERTUNGEN können auch wiederholt und mit den eigenen kontrastiert werden wie in Ä 17 oder Ä 137. Häufig ist aber nur aus dem Kontext erschließbar, um welchen Typ von BEWERTUNG es sich handelt, wie z.B. im Walser-Text (Ä 10 und 11) oder im Albee-Text (Ä 19 - 21). Diese Differenzierung wird sich bei der Bestimmung von Eskalationsschritten in Phasen als relevant erweisen.

Es wurde oben bei negativen BEWERTUNGEN darauf verwiesen, daß sie auch Angriffsfunktion haben können. Diese richtet sich aber wesentlich danach, wie eine negative oder kontrastierende BEWERTUNG das Selbstwertgefühl bzw. den Beziehungsaspekt trifft. Wenn A zu B sagt, 'was du groß nennst, finde ich aber gar nicht groß', muß B darum nicht getroffen sein. Es kommt eben darauf an, wie etwas bewertet und auf was mit einer BEWERTUNG Bezug genommen wird.

In Streitgesprächen geht es meist nicht um die Klärung, sondern um die Verteidigung bzw. Durchsetzung von Einstellungen. Dazu stehen auf der handlungstheoretischen Ebene und im Bereich der Äußerungsformen Elemente zur Verfügung, mit Hilfe derer auch stärkere Angriffe durchgeführt werden können. Folgende Beispiele mögen das illustrieren:

Ä 32: Das ist doch gar nicht drin.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 22o: Diese Persilscheine kennen wir alle. (ebd.)

Ä 49: Ich habe dein Geheul und Gemecker schließlich lange genug angehört. (Coward T 5)

Ä 29: Du bist nämlich eine von den dümmsten Frauen, die mir je über den Weg gelaufen sind. (ebd.)

Ä 59: Das ist nicht wahr. (Kass T 2)

Das letzte Beispiel (Ä 59) könnte in wissenschaftlicher Argumentation verwendet werden und hätte dann sicherlich eine andere Funktion als in Streitgesprächen. Hier aber muß das Adjektiv 'wahr' genauso als wertendes Lexem eingestuft werden, wie z.B. 'dumm'. Und eine Äußerung wie diese ist direkter und schärfer als die bisher behandelten. Ähnliches gilt für Ä 32 und 22o, die sich auf die Inhaltsseite der Auseinandersetzung beziehen. Ä 49 und 29, mit

denen der Adressat angegriffen wird, stützen sich dagegen primär auf die Beziehungsebene. Die erste Gruppe benötigt als spezifische Form der BEWERTUNG ebenso eine eigene Bezeichnung wie die zweite. Im Unterschied zu den bisher behandelten Typen dienen diese Bewertungen nicht nur dazu, Situationen zu schaffen oder zu verschärfen, wie z.B. $B_1(n)$ und $B_1(k)$, sondern auch und primär dazu, Höhepunkte in einer Auseinandersetzung zu markieren.

Aufgrund der in den Texten vorgefundenen Äußerungsformen wurden daher zwei weitere Typen von BEWERTEN unterschieden: $B_1(e)$ und $B_1(d)$.

IV. $B_1(e)$: ENTWERTEN

Es gelten die Bedingungen von $B_1(p)$ mit Ausnahmen von Bedingung 3) und 4). Dafür gelten 3''' und 4''':

3''' B bewertet eine Äußerung von A, durch welche dieser seine Einstellung zu einer vorausgehenden Äußerung von B zu erkennen gibt, negativ.

4''' Eine solche Einstellungskundgabe hat die Funktion eines Angriffs.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine ENTWERTUNG ($B_1(e)$), wenn er B - direkt oder indirekt - durch eine Äußerung zu verstehen gibt, daß er die vorausgehende Äußerung bzw. den vorausgehenden Zug von B inhaltlich negiert bzw. für unsinnig hält.

Realisierungsmöglichkeiten sind wiederum wie bei den anderen BEWERTUNGEN einfache Prädikationen, Prädikationen mit Steigerungsformen, Wendungen und kontrastierende Vergleiche. Beispiele für einfache Prädikation sind Ä 59, Ä 49, Ä 220 und Ä 9 (im

Coward-Text 6). Beispiele für Prädikationen mit Steigerungsform findet man im Bergmann Text 1, Ä 71 und im Tonbandprotokoll Nr. 1 Ä 16. ¹⁾ Die Äußerungen 32 und 29 können als Wendungen klassifiziert werden. Kontrastierende Äußerungsformen wurden nicht realisiert, sind aber zweifellos möglich.

V. B₁(d) DISQUALIFIZIEREN ²⁾

Es gelten die Bedingungen von B₁(p) mit Ausnahme von 3) und 4), die ersetzt werden durch:

3''') B bewertet eine Äußerung von A, durch welche dieser seine Einstellung zu einer vorangegangenen Äußerung von B oder zu dessen vorangegangenen Äußerungen bzw. zum Verhalten von B zu erkennen gibt, sehr negativ.

4''') eine solche Einstellungskundgabe hat die Funktion eines starken Angriffs.

1) In diesem Beispiel sind es keine grammatischen Steigerungsformen. Die Steigerung wird hier durch die wörtliche Wiederholung erzielt.

2) In der Interaktionsforschung wurde dieser Begriff mit folgender Bedeutung diskutiert: Eine Entwertung auf dem Inhalts- oder Beziehungsaspekt gilt als 'Disqualifizierung'. (Vgl. Suri (74): 7 und 39). Der Begriff wird so allgemein gefaßt, daß mit ihm einzelne Handlungen und auch "eine Reihe sehr unterschiedlicher Interaktionssequenzen erfaßt" werden. (Suri (74): 35) Die Vermischung der Beschreibungsebenen führt jedoch zu einer relativ unscharfen Begrifflichkeit und verhindert zudem eine Beschreibung des funktionalen Ineinanderablaufes der einzelnen Elemente im Interaktionsablauf. Ähnlich unklar Watzlawick (69): 82 ff.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine DISQUALIFIZIERUNG (B₁(d)), wenn er B - direkt oder indirekt - durch eine Äußerung zu verstehen gibt, daß er B als Person nicht akzeptiert.

Auch hier gelten die oben bereits angesprochenen Realisierungsmöglichkeiten. In den Texten traten bei diesem Typ Wendungen stärker in den Vordergrund, was die Vermutung nahelegt, daß gerade auf Höhepunkten die Auseinandersetzungen rituelle Formen annehmen, eine Hypothese, die unten anhand der Phasen zu überprüfen sein wird.

Typische Äußerungsformen für DISQUALIFIZIEREN waren:

Ä 26: Du bist wohl verrückt geworden. (Bergmann T 4)

Ä 67: Das ist doch Blödsinn. (Kass T 2)

Ä 65: Also das ist ungefähr das Dümme, was ich je gehört habe. (Kass T 2)

Ä 7: Das ist lächerlich! (Bach/Wyden T 6)

Ä 20: (...) du hast 'ne Macke hast du doch! (Tonband 2)

Ä 56: Aber, das sind doch Mätzchen (...) (Nannen-Löwenthal)

Ä 5: Ja, ja, die Leier kenn ich. (Krechel T 1)

Ä 13: Was redest du da für Unsinn. (Kass T 4)

Ä 18: Du hast überhaupt kein Gefühl für Mode und Stil. (Kass T 3)

Es scheint eine Klasse von Lexemen zu geben, die besonders stark wertende Funktionen haben wie z.B. Blödsinn, Unsinn, Schwachsinn u.ä. Komposita. Auch Steigerungsformen wie in Ä 18 sind ein Kennzeichen für DISQUALIFIZIERUNGEN, ebenso Wendungen wie Ä 67, Ä 7, Ä 20, Ä 56, Ä 5 oder auch Ä 29 (Coward T 5). Interessanterweise gibt es nun noch eine Sonderform,

die unten im Zusammenhang mit LÄCHERLICH MACHEN beschrieben wird, an dieser Stelle jedoch bereits erwähnt werden soll. Es handelt sich dabei um DISQUALIFIZIERUNGEN, die durch Hörersignale wie z.B. im Tonbandprotokoll Nr. 3, Ä 17 realisiert werden oder durch Höflichkeitsfloskeln, wie sie z.B. im Nannen-Löwenthal-Text vorkommen.

Ä 17: Ja, ja, ja. (Tonbandprotokoll Nr. 3)

Ä 145: Danke schön! (Nannen-Löwenthal)

Ä 285: Gut, vielen Dank. (Nannen-Löwenthal)

Keine der Äußerungen würde man isoliert als DISQUALIFIZIERUNG einstufen. Das Tonbandbeispiel wird durch den vorausgehenden Text als DISQUALIFIZIERUNG deutlich. Die Klassifizierung ließe sich zudem durch die Reaktionshandlung, die auf Ä 17 folgt, rechtfertigen. Bei den anderen Beispielen handelt es sich immer um Auseinandersetzungshöhepunkte, wobei UG jedesmal den Kommunikationsmodus durchbricht, indem er scheinbar emotionslos Fassung demonstriert. Dadurch wirken die vorausgehende DROHUNG (Ä 114) und ebenso die vorausgehenden BESCHULDIGUNGEN (Ä 284) lächerlich.

Zusammenfassung: Es wurden insgesamt 5 Typen von BEWERTEN unterschieden, $B_1(p)$, $B_1(n)$, $B_1(k)$, $B_1(e)$ und $B_1(d)$. Realisierungsformen sind Indikativ- oder Ausrufsätze, Indikatoren einleitende Formeln wie z.B. 'ich finde' in Ä 12 im Kass Text 3, wertende Adjektive, Adverbien und Substantive, Steigerungsformen, Vergleiche und Wendungen. Ihre Funktion ist unterschiedlich. $B_1(k)$ und $B_1(n)$ wurden so definiert, daß sie, je nach Kontext, auch eskalierende Funktion haben können, $B_1(e)$ und $B_1(d)$ haben immer Angriffs-Funktion, wobei gerade $B_1(d)$ eine verstär-

kende Wirkung z.B. durch Komposita oder Wendungen ausüben kann.

Bereits an den Komposita wurde die Nähe bzw. Verwandtschaft dieses Sprechhandlungstyps zu BE-SCHIMPFFEN deutlich. Gerade der letzte Typ muß noch zum bewertenden Kommunikationsmodus gerechnet werden, weshalb er hier als nächster beschrieben werden soll.

2.4.1.9 BESCHIMPFEN (Bm)

Im Gegensatz zu fluchen oder schimpfen soll BESCHIMPFEN immer auf einen Adressaten bezogen sein. ¹⁾ Schimpfen kann man paraphrasieren als 'Unmut äußern, wenn man wegen etwas wütend oder zornig ist'. BESCHIMPFEN beinhaltet demnach zweierlei: 1. seiner Wut bzw. seinem Zorn Ausdruck verleihen und 2. dem Adressaten mitteilen, daß er Ursache bzw. Auslöser dieses Ärgers oder Zorns ist.

Anlaß: 1. Eine Handlung H von B oder eine Situation S_i , die von B herbeigeführt wurde/ worden ist/werden soll.

2. H bzw. S_i löst bei A Wut oder Zorn aus.

Annahmen A's: 3. B bewertet H bzw. S_i positiv.

4. B bewertet eine Äußerung Ä von A, durch welche dieser seinen Zorn bzw. seine Wut über S_i oder H zum Ausdruck bringt, sehr negativ, bzw. weiß, daß Ä sehr negativ intendiert ist.

5. Ä gilt als starker Angriff gegen B.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine BESCHIMPFUNG, wenn er B - direkt oder indirekt - mit Ä seine Wut bzw. seinen Zorn zu erkennen gibt.

Bei den Realisierungsformen ließen sich fünf unterschiedliche Möglichkeiten feststellen. Ausrufe wie z.B.

¹⁾ Damit sollen Formen wie 'auf jemanden schimpfen' bzw. 'über jemanden schimpfen' ausgeschlossen werden.

Ä 28: Zum Donnerwetter, was ist eigentlich
los (...) (Kass T 1) ¹⁾

Diese Formen sind primär ein Ausdruck für die emotionale Verfassung von A und gelten nur indirekt als Angriff. Direkt sind Benennungen und Prädikationen die häufigsten Realisierungsformen von BESCHIMPFEN in den Texten. Solche Formen traten auch als Kombinationen auf, so daß die Angabe einer Grundform mit fakultativen Gliedern möglich war:

(Pronomen) (Adjektiv) (Adjektiv) Substantiv
(Ergänzung)

Beispiele dafür sind:

Ä 5: (...) mit dem Sack da unten und dem alles
wirste als Haschischbruder verhaftet.
(Tonband 1)

Ä 14: Ich meine, ich kann sie nur als Gehirn-
amputierter bezeichnen, wenn sie (...) (Tonband 1)

Ä 10: Nein du Ekel, ich meine (...) (Bach/Wyden
T 6)

Ä 4: Du warst immer ein Schwachkopf (Coward T 5)

Ä 46: Bestie, Rohling, Schwein! (Coward T 5)

Im Beispiel Ä 5 wird BESCHIMPFEN mit einer Benennung vollzogen. Beispiel Ä 14 wird durch eine Formel eingeleitet, wie sie auch für BEWERTEN charakteristisch ist. Diese Äußerung wäre ein Beispiel für die Realisierung durch ein Pronomen und ein Substantiv. Nach demselben Muster sind auch Ä 10 und Ä 4, während Ä 46 einfach eine Häufung von Schimpfnamen darstellt.

1) Solche Formen könnten auch aufgrund ihres expressiven Gehalts als Flüche eingestuft werden. Andererseits genügen sie Bedingung 2, weshalb sie hier mit aufgenommen wurden.

Adjektive dienen in diesem Zusammenhang als Mittel der Steigerung. Durch sie kann A - ähnlich wie durch bloße Wiederholung - das Ausmaß seines Zorns andeuten. Beispiel:

Ä 36: Du frecher Lausbub (...) (Kass T 1)

Ä 7: Deserteure seid ihr alle miteinander, ehrlose, gemeine, feige Deserteure. (Lanner)

Ä 39: Du bist ein gemeines, liederliches Stück!
(Coward T 5)

Ä 30: Du bist vielleicht 'ne viersternige Niete!
(Odets T 1)

Ä 18: Nein, du verdammtes Flittchen, nein!
(Odets T 2)

Ä 33: Diese Stadt gehört nicht dir, du weißer
Scheißkerl! (Baldwin)

Ä 35: (...) du saftloser, schwanzloser weißer Hungerleider! (Baldwin)

Ä 36, 30, 18 und 33 sind Realisierungen von einfachen Formen, d.h. Adjektiv + Substantiv (Schimpfwort). Ä 39 und 35 sind Realisierungen mit jeweils zwei Adjektiven. Ä 7 ist schließlich ein Beispiel dafür, wie durch Kombination von Wiederholung und zusätzlichen Adjektiven eine weitere Steigerung erzielt werden kann.

Eine vierte Gruppe bildeten die Steigerungsformen, wie wir sie oben für BEWERTEN bereits als Realisierungsmöglichkeit konstatiert haben.

Beispiel:

Ä 30: Du bist der größte Grobian, den ich je
getroffen habe. (Coward T 6)

Die letzte Gruppe bildeten schließlich Wendungen, d.h. relativ feste Formen, bei denen durch das jeweilige Schimpfwort die Auswahl der Adjektive entsprechend eingeschränkt wird:

Ä 12: Du dummer Esel. (Coward T 5)

Ä 30: Du dreckiges Schwein. (Coward T 5)

Ä 60: Du bist ein großes Arschloch! (Coward T 1)

Auffallend bei diesen Wendungen ist, daß eine begrenzte Anzahl von Adjektiven (z.B. dumm, faul, blöd, alt und groß) bei jedem dieser Schimpfworte stehen könnte, umgekehrt 'dreckig' nur bei Arschloch und Schwein.

Ähnlich wie für BEWERTEN gilt offenbar für BESCHIMPFEN, daß es eine Klasse von Lexemen gibt, deren Gebrauch eine notwendige Bedingung für diesen Sprechhandlungstyp darstellt.

Abschließend muß noch darauf hingewiesen werden, daß auch BESCHIMPFEN in einer Sequenz realisiert werden kann. Der Coward Text 5 stellt ein Beispiel für eine fast durchgängige BESCHIMPFUNGS-Sequenz dar, so daß gefragt werden kann, ob nicht BESCHIMPFEN ähnlich wie BEWERTEN einen eigenen Kommunikationsmodus bildet. Darauf soll bei der Beschreibung von BESCHIMPFUNGS-Phasen zurückgekommen werden.

Zusammenfassung:

BESCHIMPFEN wurde als ein Sprechhandlungstyp gefaßt, mit dessen Hilfe A seine Wut oder seinen Zorn über eine Handlung H von B oder eine Situation S_i (für die B verantwortlich ist) zum Ausdruck bringt.¹⁾

¹⁾ Ähnlich wie bei BEWERTEN könnte man auch bei BESCHIMPFEN die Wirkung mit in die Beschreibung der Bedingungen aufnehmen und argumentieren, daß eine BESCHIMPFUNG nur dann geglückt ist, wenn sie entsprechende Wirkung zeitigt. Dadurch würde allerdings die Grenze zu 'beleidigen' oder 'kränken' verwischt, die beide die Wirkung mit einschließen. Man kann zwar durch BESCHIMPFEN beleidigen oder kränken. Man kann aber mit BESCHIMPFEN auch gar nichts erreichen, wie z.B. Ä 34 und 35 im Coward Text 5 beweisen, weshalb Bedingungen, wie sie Sornig (75) für BESCHIMPFEN aufgestellt hat, als zu eng verworfen wurden. (Vgl. Sornig (75): 160: "Der Hörer muß sich gekränkt fühlen.")

Realisierungsformen sind einfache Benennungen, erweiterte Benennungen (Adjektiv + Substantiv), Häufungen von Benennungen (Ä 46, Coward T 5) oder von erweiterten Benennungen (Ä 36, Albee T 2). Möglich wären auch Metaphern, wie die folgenden Beispiele zeigen.

- (1) Du Ruine/Wrack/Vogelscheuche/Hopfenstange.
- (2) Du { stinkende Hyäne
feiger Kyote
falsche Schlange
alter Esel
dumme Ziege
blödes Huhn

BESCHIMPFUNGEN dieser Art erfordern ein gewisses Maß an Reflexion und Überlegung, was den anderen treffen könnte. Das scheint gerade auf Höhepunkten von Auseinandersetzungen, in denen BESCHIMPFEN auftritt, nicht immer möglich, so daß aufgrund der emotionalen Beteiligung nur mehr reflexartig bzw. stereotyp reagiert wird.

Die Funktion von BESCHIMPFEN wurde bestimmt als verstärkter Angriff, vergleichbar z.B. mit $B_1(d)$, wodurch ebenfalls Eskalationsschritte sichtbar werden. Ähnlich wie $B_1(d)$ ist auch BESCHIMPFEN Kennzeichen für Höhepunkte in Auseinandersetzungen.

Mit der nun folgenden Kategorie kommen wir wieder in den Bereich der Eröffnungshandlungen.

2.4.1.10 VORWERFEN (Vw)

Der Sprechhandlungstyp VORWERFEN weist sowohl eine Bewertungs- als auch eine Aufforderungskomponente auf. Eine Beschreibung ist demnach unter mehreren Aspekten möglich. Man kann jemandem etwas vorwerfen, indem man ihn beschuldigt, eine Handlung H getan zu haben, die als schlecht, falsch, ungehörig oder unerwünscht gilt.¹⁾ Man kann aber auch jemandem einen Vorwurf machen, indem man den (vermeintlichen) Täter zur Entschuldigung oder Wiedergutmachung auffordert.²⁾

Es wurde auch die Funktion von Normen herausgearbeitet und betont, daß A annehmen muß, daß B mit seiner Handlung H gegen eine Norm verstoßen hat, die er selbst auch akzeptiert.³⁾ Diese Bedingungen lassen sich folgendermaßen zusammenfassen und ergänzen:

- Anlaß: 1. Eine Handlung H oder eine Situation S_i , die aufgrund von H entstanden ist.
2. S_i oder H verletzen entweder eine Norm oder aber A's Präferenzen.⁴⁾

1) Vgl. dazu Austin (61): 175 f; Scott/Lyman (76): 74.

2) Diese Komponente hat besonders Rehbein (72) herausgearbeitet. (Vgl. S. 294: "Die erste Phase (I) des Dialogschemas enthält mindestens (jedenfalls implizit) eine Assertion von (evtl. Teilen des) p^+ (inkriminierte Handlung), ein Nicht-Akzeptieren des Sachverhalts und eine Aufforderung an y, darauf zu antworten.") Eine Zusammenfassung der verschiedenen Ansätze zur Beschreibung von Vorwürfen findet man bei Frankenberger (76): 51 ff.

3) Vgl. Fritz/Hundsnurscher (75): 84; Hundsnurscher (76 a) hat darauf hingewiesen, daß man unter dem Begriff Norm auch 'Gelegenheits-Normen' fassen kann, z.B. wenn ein Versprechen vorlag, so daß A sich mit seinem Vorwurf auf dieses berufen kann.

4) Der Begriff Präferenz wird hier im Sinne einer Ordnungsrelation verwendet. Man vgl. dazu Wright (63 c), der eine gute analytische Einführung gibt.

Annahmen A's: 3. B hat H getan oder S_1 ist aufgrund von H entstanden. ¹⁾

4. H wird von B genauso klassifiziert wie von A, d.h. H wird einem bestimmten Handlungstyp zugeordnet.

5. A steht zu B in einer symmetrischen Beziehung, oder aber A hat in einer asymmetrischen Beziehung die dominante Position inne. ²⁾

6. Die Äußerung hat Angriffsfunktion.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A einen VORWURF, wenn er B - direkt oder indirekt - durch eine Äußerung 1. seine Bewertung von H oder S_1 zu verstehen gibt, 2. B als den Täter identifiziert und 3. B auffordert, sich zu entschuldigen, bzw. die Tat wieder gut zu machen. ³⁾

Gemäß den drei Grundbedingungen lassen sich VORWÜRFE folgendermaßen realisieren:

1. durch BEWERTEN von H oder S_1 : $B_1(n) \rightarrow Vw$

Beispiel: Ich finde es mies, daß du Paul nicht begrüßt hast.

1) Wenn A annimmt, daß B H getan hat, so ergibt sich aus unserer Bestimmung von Handlungen, daß B H absichtlich getan hat und also dafür verantwortlich ist.

2) Für den Fall, daß B die dominante Position innehat, gilt, daß ein VORWURF nur vor Dritten erhoben werden kann, wenn B mit seiner Handlung eine Norm verletzt hat, aber nicht bei der Verletzung von Präferenzen von A (vgl. auch 2.4.1.13).

3) Um unnötige Komplizierungen zu vermeiden, sollen Schlußverfahren, die zur Vorwurfsklassifizierung notwendig sind, vernachlässigt werden. Einen Einblick in die analytische Komplexität gibt Frankenberg (76): Kap. 3.

2. indem man B als Täter identifiziert: Hi → Vw

Beispiel: Du hast Paul nicht begrüßt!

3. indem man B auffordert, die Tat wiedergutzumachen, sich zu entschuldigen oder beides:

Fr → Vw . Af → Vw

Beispiel: 1. Warum hast du mir nicht gesagt,
daß du heute abend keine Zeit hast?
2. Dafür, daß sie meinen Wagen gerammt
haben, könnten sie sich wenigstens
entschuldigen.

VORWÜRFE, die mit Hilfe solcher Äußerungsformen realisiert werden, sind zu unterscheiden von Phrasen und Wendungen der folgenden Art:

Ä 72: Wie können sie dann behaupten, wir hätten
nicht geprüft! (Nannen-Löwenthal)

Ä 5: Aber du kümmerst dich einfach um nichts,
um gar nichts. (Bach/Wyden T 3)

Ä 29: Du fährst ja immer gleich aus der Haut.
(Bergmann T 2)

Ä 11: Du weißt nur zu genau, was los ist.
(Coward T 3)

Äußerungsformen dieser Art, die kontextfrei als VORWÜRFE klassifizierbar sind, d.h. also Wendungen und Formen mit eindeutigen Indikatoren sollen offene VORWÜRFE genannt werden. Sie sind von verdeckten VORWÜRFEN zu unterscheiden. Offene VORWÜRFE werden durch Phrasen, Wendungen und Vergleiche realisiert, verdeckte VORWÜRFE durch andere Handlungstypen erzeugt.¹⁾ Bei den offenen VORWÜRFEN handelt es sich

1) Verdeckte VORWÜRFE sind zu unterscheiden von versteckten VORWÜRFEN. Da letztere die Einbeziehung der Interaktionsgeschichte der jeweiligen Agenten mit erfordern würde, können sie hier nicht behandelt werden.

um Realisierungsformen, die aufgrund von Konventionen als VORWÜRFE gelten, bei den verdeckten um Formen, die nur über den jeweiligen Kontext und spezifische Indikatoren als VORWÜRFE erschließbar sind. Offene Formen werden häufiger in Auseinandersetzungen gebraucht, insbesondere in Form von Repliken auf VORWÜRFE. Gerade in Auseinandersetzungshöhepunkten werden Redewendungen und Phrasen gebraucht, um schnell und deutlich reagieren und eskalieren zu können.

Im folgenden werden zunächst die drei Möglichkeiten, VORWÜRFE durch verdeckte Formen zu realisieren, diskutiert. Anschließend werden VORWÜRFE als Reaktionshandlungen beschrieben. Den Schluß bilden Vergleiche, wobei VORWERFEN von BESCHIMPFEN abgegrenzt werden soll. Bereits mit dieser Gliederung werden Textbefunde angedeutet, deren funktionaler Zusammenhang durch eine Beschreibung der vorausgehenden und folgenden Handlungen (in den jeweiligen Textstellen) herausgearbeitet werden soll.

Es wurde oben (2.2.1) gesagt, daß man Äußerungsformen manchmal mehreren Sprechhandlungstypen zuordnen kann. In der Umkehrung bedeutet das, daß man eine Handlung realisieren kann, indem man eine andere vollzieht. Die Konjunktion 'indem' dient dazu, die Gleichzeitigkeit der realisierten Handlungen anzudeuten. Die genannten drei Realisierungsmöglichkeiten verweisen auf diesen Zusammenhang. Man macht einen VORWURF, indem man H oder S₁ bewertet, B als Täter identifiziert oder B auffordert, sich zu entschuldigen bzw. zu rechtfertigen. Aber welche zusätzlichen Bedingungen müssen erfüllt sein, damit eine BEWERTUNG, ein HINWEIS (Täteridentifizierung) oder eine AUFFORDERUNG als VORWURF gelten?

1. Negative BEWERTUNGEN als VORWÜRFE: $B_1(n) \rightarrow Vw$

Negative BEWERTUNGEN wurden bestimmt als Einstellungskundgaben (zu einer Handlung oder Situation, für die B verantwortlich ist), von denen zudem angenommen wird, daß sie Angriffsfunktion haben können.

Negative Einstellungskundgaben sind jedoch unspezifiziert in bezug auf Beziehungsrelationen. So kann z.B. Herr Schräuble einen Überredungsversuch seines Vorgesetzten abwerten (negativ BEWERTEN), indem er Ä 28 äußert.

Ä 28: Versuchen sie ruhig, mich anzuschmieren. Schwieriger wäre es dagegen, eine Variante zu verwenden, durch welche die Täter-Identifikation in den Vordergrund gerückt würde wie z.B. in Ä 28':

Ä 28': Sie versuchen, mich anzuschmieren. oder durch welche H (bzw. eine Handlungssequenz) als vollzogen (bzw. im Vollzug sich befindlich) klassifiziert und negativ bewertet würde, wie in Ä 28'':

Ä 28'': Sie versuchen, mich anzuschmieren. 1)
In solchen Fällen müßte der Untergebene mit entsprechenden Reaktionen seines Vorgesetzten rechnen.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß VORWERFEN dann durch negatives BEWERTEN erzeugt wird, und eine entsprechende Beziehungsrelation zwischen den Agenten besteht.

Äußerungsformen, mit welchen VORWERFEN in den Texten durch BEWERTEN realisiert wird, sind z.B.

1) Die Unterstreichung soll die Betonung andeuten. Das von der Handlung Gesagte gilt auch für das Beispiel Ä 28'. Um diesen Punkt muß die Angabe der Bedingungen präzisiert werden, weil es VORWÜRFE auch gegen Handlungen im Vollzug gibt.

- Ä 18: Das verstehe ich gar nicht, daß ihr
pauschal auf die Leute einhackt.
(Tonbandprotokoll 1)
- Ä 9: Du überläßt mir die ganze unangenehme
Arbeit! (Bach-Wyden Text 1)
- Ä 11: Du bist der Hauptdeserteur und aufge-
wiegelt hast du alle, (...) (Lanner)
- Ä 32: Ich finde es von dir nur so verflucht
oberflächlich, so zu reden. (Bergmann
Text 2)
- Ä 81: Du bist es, die die Unterhaltung kompli-
ziert hat, (...). (Bergmann Text 1)

Die zweite Möglichkeit, VORWÜRFE zu machen, indem man einen Täter identifiziert, kann durch HINWEISE realisiert werden. Allerdings gibt es nicht nur 'Täter-HINWEISE', sondern auch noch eine Reihe anderer Untermuster von HINWEISEN, mit denen VORWÜRFE erzeugt werden können.

2. HINWEISE als VORWÜRFE: Hi ➡ Vw

Unter einem HINWEIS wird ein Sprechhandlungstyp verstanden, der primär auf den Beziehungsaspekt bezogene Informationen vermittelt, aus denen Konsequenzen für die Beziehung ableitbar sind. ¹⁾

Durch HINWEISEN wird ein indirekter Kommunikationsmodus verwirklicht, so daß es dem Adressaten überlassen bleibt, Schlußfolgerungen aus dem Gesagten zu ziehen. Dadurch hat der Sprecher immer die Möglichkeit, seine eigenen Äußerungen neu zu interpretieren und mögliche Konflikte zu vermeiden.

¹⁾ Zu einer eingehenderen Behandlung vgl. unten 2.4.1.12.

2.1 HINWEISE zur Täteridentifikation

Durch sie wird B (Adressat) darauf aufmerksam gemacht, daß A (der Sprecher) weiß, daß B H getan hat. Vorausgesetzt wird dabei, daß B weiß, daß aufgrund von Normen oder Präferenzen von A H (bzw. S_1) negativ bewertet wird. Unter diesen Bedingungen ist ein Hinweis auf den Agenten einer Handlung, wenn dieser mit B identisch ist, als Vorwurf zu werten. In den Texten realisierte Äußerungsformen waren z.B.:

- Ä 3: Du hast einfach keinen Takt. (Coward T 4)
Ä 4: Du nimmst überhaupt keine Rücksicht. (ebd.)
Ä 37: Hörst du nicht selbst, wie scheußlich sich
das anhört? (Bergmann T 2)
Ä 2: Du brauchst nicht so zu schreien!
(Bach/Wyden T 3)
Ä 55: Also jetzt lesen sie aus dem Kriegsverwirr-
buch vor, Herr Löwenthal. (Nannen-Löwenthal)

Durch die Spitzenstellung des Personalpronomens wird dieses hervorgehoben und betont. Zusätzlich wäre eine Verstärkung durch die Intonation denkbar, die aber hier vernachlässigt werden soll.

2.2 Norm- und Präferenz-HINWEISE

Norm-Hinweise dienen dazu, einem Täter eine konventionell negativ bewertete Handlung zuzuschreiben oder aber die Norm, die durch die Tat verletzt wurde, zu explizieren. Im ersten Fall handelt es sich um einen indirekten Norm-HINWEIS, wobei vorausgesetzt wird, daß auch B die Norm kennt und akzeptiert, im letzteren um einen direkten unter der Voraussetzung, daß B H getan hat. Äußerungsformen waren z.B. für indirekte Norm-HINWEISE:

Ä 66: Sie widersprechen sich doch.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 215:(...) sie verbreiten Gerüchte und Halbwahrheiten in Zusammenstellung. (Nannen-

Löwenthal)

Ä 230:Verniedlichen sie die Dinge doch nicht,

Herr Nannen!

(Nannen-Löwenthal)

Ä 371:Da ziehen sie was zusammen, was nicht zusammen gehört.

(Nannen-Löwenthal)

für direkte Norm-HINWEISE:

Ä 34: Sie dürfen nicht die Unwahrheit sagen.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 91: Sie dürfen also die Dinge bitte nicht nur halb darstellen.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 244:(...) bleiben sie ehrlich! (Nannen-Löwenthal)

Ä 268:Das dürfen sie doch nicht durcheinanderschmeißen.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 52: Ein Mensch ist so lange unschuldig, bis das Gegenteil bewiesen wird. (Kass T 2)

Indikatoren für Norm-HINWEISE können Modalverben wie 'dürfen', 'sollen' und 'müssen' sein; neben normativen Ausdrücken wie 'ehrlich', 'unschuldig' oder 'schuldig'. ¹⁾

Präferenz-HINWEISE - unter die wir hier auch Gelegenheitsnormen rechnen - unterscheiden sich von Norm-HINWEISEN dadurch, daß entweder A voraussetzt, daß B seine Präferenzen kennt und aufgrund dieser Kenntnis mit H bewußt eine gegen A gerichtete Handlung ausgeführt hat, oder daß aufgrund einer situativ bedingten Gelegenheitsnorm A B zur Verantwortung zu ziehen versucht.

¹⁾ Searles Aufrichtigkeitsregel scheint eine allgemein gültige Konversationsmaxime zu sein, die nur durch Grices Quantitäts-Maxime Nr. 2 eingeschränkt wird. Vgl. Searle (71): 92 f. und Grice (75): 47

- Ä 14: Es paßt mir einfach nicht, wenn du
(...) (Bach/Wyden T 1)
- Ä 9: Weshalb kann man sich auf dich nie ver-
lassen, wenn es sich um mein Vergnügen
handelt? (Bach/Wyden T 2)
- Ä 8: Du bist es, dem meine Karriere nicht paßt.
(Bach/Wyden T 5)
- Ä 26: Jetzt hast du diesen Gesichtsausdruck.
(Bergmann T 2)

Gelegenheitsnormen werden hier zu den Präferenzen gezählt, weil nur derjenige sie einklagen kann, der sie kennt. Das ist aber meist der Mitagent in einer Situation. Solche Äußerungen sind daher immer stark an das Kontextwissen gebunden und nur über dieses klassifizierbar.

- Ä 3: Aber du hast es mir doch versprochen.
(Bach/Wyden T 2)
- Ä 24: Du warst verantwortlich für die Sperrung
des Fluchtweges. (Walser)

2.3 Schließlich ist noch eine dritte Gruppe von HINWEISEN anzuführen, die 'redundante HINWEISE' genannt werden sollen. Es handelt sich dabei um HINWEISE, die situative Voraussetzungen thematisieren, die jeder der Beteiligten kennt und die gerade darum eine Möglichkeit darstellen, Vorwürfe zu erzeugen. Sie sind Merkmale von Höhepunkten in Phasen, denn die Formulierung von Selbstverständlichem setzt die (scheinbare oder offensichtliche) Mißachtung dieses Selbstverständlichen voraus. Realisierungsformen sind Frage- und Imperativsätze.

- Ä 39: Dein Dienstmädchen bin ich nicht!
(Krechel T 2)
- Ä 34: Wer ist denn hier der Mann im Haus, du oder ich?
(Odets T 1)

Ä 15: Hergott, muß ich, eine Frau, dir dem
Mann, noch zeigen, wie man eine dreckige
Ratte erledigt? (Walser)

Ä 8: Nennst du das ein Mann sein? (Bach/Wyden T 3)
Diese Äußerungen werden erst über die Kontextangaben als VORWÜRFE klassifizierbar. So wird Ä 39 von der Mutter zu ihrer Tochter gesagt, Ä 34 und Ä 15 jeweils von der Ehefrau zu ihrem Mann. Mit allen Äußerungen werden folglich HINWEISE gegeben, die unter den spezifischen Relationen, die zwischen den Agenten bestehen, redundant sind.

Im Falle von Ä 39 geht diesem VORWURF eine AUFFORDERUNG voraus, die aber nur zum Auslöser wird für einen Ausbruch, dessen Ursache wohl in der vorangegangenen Ablehnung der Tochter zu suchen sein dürfte.

Ä 34 erfolgt unmittelbar auf eine FRAGE, mit der der Mann seine Hilflosigkeit zu erkennen gegeben hat. Wiederum handelt es sich um einen Ausbruch, mit dem die Frau sich Luft macht über die weinerlichen Ausweichversuche ihres Mannes.

Auch Ä 15 stellt einen Auseinandersetzungshöhepunkt dar, dem ein Streit über die Klassifizierung eines Tieres vorausgeht. Sie behauptet, es sei eine Ratte und fordert ihn auf, sie zu töten, d.h. seine Männlichkeit zu beweisen. Er versucht die Angelegenheit herunterzuspielen (Taktik!), indem er behauptet, daß es sich um eine Maus handle. Er gibt schließlich ihrem Drängen nach, versucht aber gleichzeitig die ganze Angelegenheit ins Lächerliche zu ziehen (vgl. Ä 14). Ihre Äußerung stellt also eine doppelte Reaktion dar, einmal auf seinen Versuch, die Angelegenheit herunterzuspielen und zum anderen auf sein Bemühen, das Problem der Lächerlichkeit preiszugeben.

Man kann aus dem Gesagten schließen, daß 'redundante HINWEISE' eine Form besonders heftiger VORWÜRFE darstellen, die zugleich ein Kennzeichen für Auseinandersetzungshöhepunkte sind. ¹⁾

Neben BEWERTEN und HINWEISEN können auch AUFFORDERUNGEN und FRAGEN zur Erzeugung von VORWÜRFEN verwendet werden.

3. AUFFORDERUNGEN und FRAGEN als VORWÜRFE: Af }
Fr } → Vw

Zur Kategorie der AUFFORDERUNG wurde unter 2.4.1.2 bereits alles Notwendige gesagt. Ähnlich wie bei den zuvor beschriebenen Möglichkeiten werden auch AUFFORDERUNGEN nur unter spezifischen Kontextbedingungen zu VORWÜRFEN. Äußerungsformen waren z.B. :

Ä 244: (...) bleiben sie ehrlich. (Nannen-Löwenthal)

Ä 1: Du mußt jetzt endlich die Kinder an die Leine nehmen. (Bach/Wyden T 1)

Ä 21: Mach dich doch nicht lustig über mich! (Odets T 1)

1) Gewisse Parallelen zum Begriff des indirekten Sprechaktes sind hier unverkennbar, wobei die vorliegende Analyse allerdings von empirischen Phänomenen ausgeht. Was Searle mit primärem und sekundärem illokutionärem Akt zu fassen versucht, hat gewisse Entsprechungen in der Erzeugungsrelation, die oben anhand von BEWERTEN und HINWEISEN dargestellt wurde. Searles Beschränkung auf die von ihm aufgestellten Bedingungen und sein Vorschlag, indirekte Sprechakte über die alternative Thematisierung einer dieser Bedingungen zu erklären, besitzt jedoch keine praktische Relevanz, solange der systematische Zusammenhang zwischen primärem und sekundärem illokutionärem Akt nicht geklärt ist. Vgl. dazu Searle (75): 71 ff.; zu einer Kritik im Rahmen der Sprechakttheorie vgl. Meyer-Herrmann (76): 7.

In Ä 244 steckt ein Norm-HINWEIS, mit dem zugleich eine Normabweichung präsupponiert wird. Ähnliches gilt für Ä 21. Mit Ä 1 deutet der Sprecher seine Präferenzen und seinen Unmut darüber an, daß G diese Angelegenheit nicht bereits selbst in die Hand genommen hat. Ungewöhnlich ist, daß auf diese VORWÜRFE keine ENTSCHULDIGUNG oder RECHTFERTIGUNG erwartet wird, sondern vor allem Verhaltensänderungen. Eine ENTSCHULDIGUNG wäre nur auf Ä 21 möglich, nicht dagegen auf Ä 244 und Ä 1. Ä 244 kann nur übergangen werden oder aber mit einem Gegen-VORWURF beantwortet werden:

Ä 21: Mach dich doch nicht lustig über mich!

Antwort: Entschuldige bitte.

Ä 244:(...) bleiben sie ehrlich.

Antwort: ⁺Entschuldigen sie bitte.

Tatsächlich wurde der mit Ä 244 realisierte VORWURF übergangen, so daß zu vermuten ist, daß solche VORWÜRFE in Taktiken wie 'Zuschauerflirt' verwendet werden, d.h. daß sie nur dazu dienen, den Gegner vor Dritten schlecht zu machen.

Auf Ä 1 ist ebenfalls keine Entschuldigung möglich, bestenfalls eine ZUSTIMMUNG oder eine FRAGE. Als VORWURF läßt sich diese Äußerung jedoch aufgrund der verwendeten Adverbien ('jetzt endlich') und der nachfolgenden BEGRÜNDUNG (vgl. Ä 3) klassifizieren.

Unter FRAGEN wird ein Sprechhandlungstyp gefaßt, mit dem A an B AUFFORDERUNGEN zur Informationsabgabe richtet. ¹⁾ Die Anwendungsbedingungen sind also

¹⁾ FRAGEN nach Handlungen werden in der Beschreibungssprache entweder zu BITTEN oder zu AUFFORDERUNGEN gerechnet, je nach dem Verbindlichkeitsgrad, der sich aus der Äußerungsform ablesen läßt. FRAGEN werden als ein speziellerer Typ von AUFFORDERN behandelt. FRAGEN impliziert immer AUFFORDERN, aber nicht umgekehrt. Zu einer ähnlichen Unterscheidung vgl. Searle (71): 102 f. und differenzierter Hundsnuerscher (75): 10 f.

ähnlich wie die bei AUFFORDERN mit folgendem Unterschied: Der Anlaß ist eine Problem-Situation, die sich für A stellt.

- Annahmen A's: 1. S_1 ist für B nicht problematisch.
2. B kennt Lösungen für solche Situationen.
3. Lösungen sind verbal vermittelbar, so daß es genügt, wenn A von B die nötige Information erhält.
4. A glaubt, daß durch B's Informationsabgabe seine kognitive Dissonanz sofort oder in absehbarer Zeit abgebaut werden kann. ¹⁾

VORWÜRFE, die durch FRAGEN realisiert werden, richten sich also immer auf vollzogene Handlungen oder die durch diese herbeigeführten Situationen. Mit ihnen will A erreichen, daß B sich entschuldigt und gegebenenfalls sich rechtfertigt oder Wiedergutmachung leistet. Typische Äußerungsformen waren:

- Ä 3: Warum bist du nicht im Geschäft? (Kass T 4)
Ä 22: Warum hast du ihn weggeworfen? (ebd.)
Ä 339: Und da stellen sie dann fest, ob er schuldig ist? (Nannen-Löwenthal)
Ä 27: Aber warum sind die dann heute morgen nicht hier, (...) (Tonbandprotokoll Nr.1)
Ä 3: Weshalb hast du den Fernseher nicht vor diesem Spiel in Ordnung bringen lassen? (Bach/Wyden T 3)
Ä 20: Warum hast du das nicht gesagt? (Bergmann T 1)

1) Durch den Begriff der 'kognitiven Dissonanz' werden auch bloße Informationsfragen erfassbar, die A z.B. stellt, um sein inneres Gleichgewicht wieder herzustellen. Vgl. dazu Festinger (57): Kap. 1.

Auffallend ist bei diesen Äußerungen die Einleitung durch Interrogativadverbien wie z.B. 'wie', 'weshalb' 'warum' und die Verwendung von Negationsworten wie 'nicht' und 'nie', was auf die Verletzung von Erwartungen oder Normen hindeutet. Äußerungsformen, die ebenfalls durch Adverbien der Art und Weise oder des Grundes eingeleitet werden, jedoch zusätzliche Indikatoren wie 'überhaupt', 'immer' oder 'schon wieder' enthalten, werden trotz Fragesatzform zu den Wendungen gerechnet, mit denen Vorwerfen realisiert werden kann. Sie werden unten gesondert behandelt.

4. Eine weitere Möglichkeit, VORWERFEN durch andere Handlungen zu erzeugen, besteht darin, ZURÜCKWEISUNGEN zu realisieren. VORWERFEN kann also auch als Reaktionshandlung auftreten, als Gegen-VORWURF z.B., der eben dadurch erzielt wird, daß ein VORWURF als unberechtigt zurückgewiesen wird. Realisierte Äußerungsformen waren z.B.:

Ä 25: Sie brauchen mir keinen Honig ums Maul
schmieren. (Henkel-Schrauble)

Ä 18: Mir kannst du das nicht vorwerfen! (Krechel T 1)

Ä 216: Aber moralische Vorwürfe kann man nicht
vor Gericht klären. (Nannen-Löwenthal)

Ä 221: Ich brauche keinen. (Nannen-Löwenthal)

Ä 223: Ich brauche keine Persilscheine für Herrn
W. vorzulegen. (Nannen-Löwenthal)

Ä 38: Woher um Himmels willen soll ich das wissen!
(Coward T 2)

Ä 25 geht eine positive BEWERTUNG voraus, mit der G versucht, UG dazu zu bringen, seiner AUFFORDERUNG Folge zu leisten. Die Zurückweisung gilt also einerseits dem Lob, das G mit Ä 24 ausspricht, anderer-

seits der Taktik, die UG durchschaut hat und zum Gegenstand seines Vorwurfs macht.

Ä 18 geht ein VORWURF voraus, so daß mit der ZURÜCKWEISUNG zugleich ein VORWURF erhoben wird, weil jeder unberechtigte VORWURF selber wiederum Gegenstand eines VORWURFS werden kann. ¹⁾

Auch Ä 216 ist die Realisierung einer VORWURF-Zurückweisung, wobei hiermit allerdings der Streitpunkt zudem geschickt verdreht wird. Mit Ä 215 wird der VORWURF erhoben, daß Löwenthal Gerüchte und Halbwahrheiten verbreite. Durch das Hinüberspielen auf das moralische Gebiet entzieht Löwenthal Nannen scheinbar das Recht zu seinem VORWURF. Mit dieser ZURÜCKWEISUNG wird zwar ein Gegen-VORWURF erhoben, durch den anschließenden Themenwechsel jedoch abgelenkt, so daß es zu keiner Auseinandersetzung um die Berechtigung des mit Ä 215 erhobenen VORWURFS kommt.

Mit Ä 221 reagiert Nannen auf den Versuch Löwenthals, das Wort zu behalten, indem er einen entsprechenden Versuch entwertet ('diese Persilscheine kennen wir alle'). Damit wird unterstellt, daß Nannen mit unlauteren Mitteln versucht, Eindruck zu machen. Die Zurückweisung richtet sich gegen diese Unterstellung und ist darum ebenfalls ein VORWURF, der mit Ä 223 wiederholt und verdeutlicht wird.

Nach einem ähnlichen Muster kann auch Ä 38 aufgelöst werden. Die Äußerung erfolgt nach einer verhörartigen Fragesequenz. G will damit diese Ausfragerei (Taktik des NACHFRAGENS) beenden, mit der UG wiederum (wie bereits zweimal in der vorausgehenden Interaktion) unterstellt, daß sie ihn belüge.

¹⁾ "Wer das (Vorwurf-)Schema fälschlicherweise gegen jemanden in Gang setzt, gibt dem anderen das Recht, es gegen ihn selbst in Gang zu setzen." (Rehbein (72): 297).

Allgemein kann festgehalten werden, daß alle VORWÜRFE, die durch ZURÜCKWEISEN erzeugt werden, immer ein Kennzeichen für eine höhere Eskalationsstufe darstellen, als durch BEWERTEN, HINWEISEN oder FRAGEN erzeugte VORWÜRFE. Ähnliches gilt für 'redundante HINWEISE'.

5. Phrasen und Wendungen, die als Realisierungsformen für VORWERFEN gelten

Ähnlich wie bei BEWERTEN und BESCHIMPFEN gibt es in Streitgesprächen auch Sequenzen, die nur (oder vorwiegend) aus VORWÜRFEN aufgebaut sind. Gerade in solchen Sequenzen werden Phrasen und Wendungen sehr häufig gebraucht. Insgesamt lassen sich drei verschiedene Formen nach Funktion und Stellung in der Sequenz herausarbeiten:

1. Eröffnungsformen, die dazu dienen, neben den drei Grundbedingungen (-negative BEWERTUNG, Täteridentifikation, AUFFORDERUNG zur Entschuldigung bzw. Wiedergutmachung) auch noch die Sprecherfassung zu vermitteln. Dazu werden Adverbien wie 'schon wieder', 'immer', 'überhaupt' gebraucht.
2. Wendungen, mit denen repliziert werden kann, und die aufgrund ihrer Form als Vorwurf erkennbar sind oder ebenfalls durch Indikatoren (hauptsächlich Adverbien wie 'einfach', 'bloß', 'schon wieder' und 'immer gleich') gekennzeichnet sind.
3. Formen, mit denen man Interaktionen beenden kann.

1. Eröffnungsformen

Hierher gehören vor allem Fragesatzformen mit entsprechenden Indikatoren, wie z.B.

- Ä 51: Warum mußt du immer alles mit moralischen Maßstäben messen? (Bergmann T 1)
- Ä 15: Warum läßt du das Mädchen nicht in Ruhe und gehst zur Arbeit? (Hansberry)
- Ä 40: Warum mußt du damit schon wieder anfangen? (Kass T 2)
- Ä 1: Warum zum Teufel gibst du eigentlich nie Servietten zum Frühstück? (Bach/Wyden T 6)
- Ä 3: Wie kannst du überhaupt Mutter sein, wo du dauernd unterwegs bist? (Bach/Wyden T 5)
- Ä 8: Also wie redst du denn mit uns? (Lanner)

Neben Interrogativ-Adverbien sind es vor allem Zeit-Adverbien, mit denen generalisiert wird ('überhaupt', 'immer alles'), oder mit denen das wiederholte Verhalten angegriffen wird ('schon wieder', 'eigentlich nie'). Ihre Funktion unterscheidet sich nicht wesentlich von der Funktion der durch andere Handlungstypen erzeugten VORWÜRFE. Sie dienen entweder dazu, Kommunikationsmodi zu durchbrechen oder aber innerhalb von VORWURF-Sequenzen zu eskalieren.

Neben Zeit-Adverbien können hierbei noch Phrasen verwendet werden, wie die folgenden Äußerungen zeigen:

- Ä 15: Mußt du schon wieder damit anfangen! (Odets T 1)
- Ä 29: Du lügst mich schon wieder an! (Coward T 2)
- Ä 57: Wie kannst du so mit mir sprechen (...)
(Coward T 1)
- Ä 42: Das ist typisch für dich! (Bergmann T 2)
- Ä 58: (...) für wie dumm halten sie uns eigentlich? (Nannen-Löwenthal)

Gerade Ä 57 ist eine Wendung, mit der ein Kommunikationsmodus durchbrochen werden soll, ähnlich wie

Ä 58. Beide Äußerungsformen gelten als Realisierungen für VORWERFEN. Ebenso Ä 42, die jedoch aufgrund ihrer inhaltlichen Unbestimmtheit eine größere Verwendungsmöglichkeit aufweist, als die auf den Kommunikationsmodus bezogenen Ä 57 und 58. Ä 15 und Ä 29 unterscheiden sich von der oberen Gruppe nur dadurch, daß das Personalpronomen in Spitzenstellung steht und an Stelle der Fragesatzform eine Imperativsatzform verwendet wird. Von Ä 42, 57 und 58 unterscheiden sie sich durch die genannten Indikatoren.

Zur Problematisierung bzw. Durchbrechung von Kommunikationsmodi können Ä 15, 29 und 57 verwendet werden. Eindeutig eskalierende Funktion haben 42 und 58. Eine gewisse Sonderrolle kommt dabei Ä 58 zu. Mit ihr wird B Unaufrichtigkeit unterstellt. Vor Dritten kann das wiederum dazu dienen, den anderen schlecht zu machen.

2. Wendungen, mit denen repliziert werden kann
In Auseinandersetzungen, insbesondere in VORWURF-Sequenzen, läßt sich der Gebrauch bestimmter Wendungen feststellen, die ebenfalls kontextfrei als VORWURF-Realisierungen klassifizierbar sind. Sie werden oft nach verdeckten VORWÜRFEN geäußert, woraus geschlossen werden kann, daß solche VORWURF-Repliken als Versuch gelten können, die Auseinandersetzung weiter zu eskalieren, sei es, um den Gegner zu übertrumpfen, sei es, um den eigenen VORWURF zu verschärfen. ¹⁾

¹⁾ Man vgl. dazu z.B. die VORWURF-Sequenz im Bach/Wyden Text 3, speziell Ä 2, 3, 5; Bach/Wyden Text 4, Ä 6, 7 und 9; Bergmann Text 2, Ä 36, 38 und 40

Ä 8: Du wirst immer gleich hysterisch!

(Bach/Wyden T 4)

Ä 12: Du bist ja bloß neidisch, daß (...)

(Lanner)

Ä 3: Du hast einfach keinen Takt! (Coward T 4)

Ä 4: Takt? Du nimmst überhaupt keine Rücksicht.

(ebd.)

Ä 332: Ich muß überhaupt nicht! (Nannen-Löwenthal)

Zur Illustration wurde ein Ausschnitt aus einer VORWURF-Sequenz noch zusätzlich unter die Beispiele aufgenommen:

Ä 2: Fängste schon wieder damit an? (Bach/Wyden T 4)

Ä 3: Du bist es, der damit anfängt! (ebd.)

Ä 4: Ich lasse mir von dir nicht vorschreiben, was ich zu tun und zu lassen habe. (ebd.)

Bis auf Ä 12 sind alle Repliken sehr allgemein gehalten. Ä 2 und Ä 12 sind Wendungen; mit denen zugleich Partnerdisqualifizierungen verbunden sind. In Ä 3 und 4 im Coward Text 4 wird die Eskalation durch die Verstärkung der Verneinungsworte und durch die Wahl der Substantive erzielt. Der Ausschnitt aus der VORWURF-Sequenz zeigt, wie durch die Hervorhebung von Einzelaspekten (Täteridentifikation bei Ä 3, Gelegenheitsnorm bei Ä 4) vorausgehende VORWÜRFE entwertet werden können. ¹⁾

1) Ä 3 könnte auch als 'Retourkutsche' bezeichnet werden, da UG den von G vorgetragenen VORWURF inhaltlich übernimmt, durch das Hervorheben der Täteridentifikation jedoch den VORWURF umkehrt und gegen G wendet. Vgl. Rother (61): 53; dort wird der Begriff allerdings nur vage gefaßt als "formelhafte Vereinfachung, so daß die Worte des Gegners kurzerhand zurückgeworfen (...)" werden."

3. Formen, mit denen Interaktionen beendet werden können

Ähnlich wie mit AUFFORDERN können auch mit VORWERFEN Auseinandersetzungen abgeblockt oder beendet werden. Der Unterschied zwischen AUFFORDERN und VORWERFEN ist dabei ein gradueller. Während mit AUFFORDERN nur eine Handlungszuweisung erfolgt, aufgrund derer B auf die Präferenzen von A schließen kann, impliziert VORWERFEN immer einen aversiven Zustand bei A, so daß B daraus auf einen höheren Verbindlichkeitsgrad schließen kann.¹⁾ Entweder B hat A's Persönlichkeitsraum verletzt und A versucht, B durch den VORWURF zu einem Rückzug und gegebenenfalls zu einer Entschuldigung zu veranlassen (1), oder aber A will die Auseinandersetzung beenden, weil er ihre Fruchtlosigkeit einsieht (Ä 10 unten) bzw. weil er physisch erschöpft ist.²⁾

1) "Jede Frustration ist ein aversiver Zustand. Denn eine Frustration ist eine Konjunktion von Bedingungen, deren eine die Selbstaufforderung ist, die Zieldiskrepanz zu beseitigen." (Werbik (74): 167).

2) Mit 'Persönlichkeitsraum' bezeichnet Goffman den Raum um ein Individuum, der je nach Zeit und Ort wechselt, und über den sich ein Individuum angegriffen fühlt. (Vgl. Goffman (71): 52 ff.) Die These Rehbeins, daß ein Vorwurf nur erfolgt, wenn die "Integritätszone tangiert wurde" (Rehbein (72): 294), stellt eine Übertragung spezifischer Bedingungen solcher VORWÜRFE auf die allgemeinen Bedingungen dar und muß daher als unangemessen zurückgewiesen werden. Nur dann, wenn A mit einem Vorwurf eine Interaktion bzw. Auseinandersetzung abblocken oder beenden will, oder wenn er B auf seine Präferenzen hinweist, ist die von Rehbein aufgestellte These gültig. In allen anderen Fällen ist sie falsch.

Als typische Äußerungsformen können folgende Beispiele gelten:

Ä 4o: Kannst du mich nicht in Ruhe lassen!

(Krechel T 2)

Ä 1o: Das ist ausschließlich deine Schuld! Du hast ja mit all dem angefangen.

(Bach/Wyden T 2)

(1) Warum mußt du ausgerechnet jetzt damit anfangen.

Ä 4o kann als Äußerung gelten, mit der eine Interaktion ABGEBLOCKT werden soll, Beispiel (1) ebenfalls. Ä 1o stellt den Abschluß einer VORWURF-Sequenz dar, mit der noch einmal zusammengefaßt und die Schuld-Last dem anderen zugeschoben wird, womit die letzte mögliche Stufe in diesem Kommunikationsmodus erreicht ist.

6. VORWERFEN und BESCHIMPFEN

Obwohl in den Texten keine metaphorischen Benennungen vorkamen, wurden solche doch aus systematischen Gründen bei BESCHIMPFEN erwähnt. Sornig ¹⁾ hat vorgeschlagen, neben Benennungen und Prädikationen auch Metaphern und Vergleiche mit zu den BESCHIMPFUNGEN zu rechnen. Und in der Tat scheinen Wendungen wie:

(1) Du bist so dumm wie Bohnenstroh
diese Auffassung zu rechtfertigen. Andererseits kamen metaphorische Vergleiche auch in VORWURF-Sequenzen vor, wobei aus dem Kontext hervorging, daß nicht nur verletzt werden, sondern zudem ein VORWURF erhoben werden sollte, wie etwa im folgenden Beispiel:

¹⁾ Vgl. Sornig (75)

A 52: Du bist dickköpfig wie ein Maulesel.

(Coward T 1)

Aus solchen Befunden konnte folgende Differenzierung abgeleitet werden: Immer wenn mit einem Adjektiv oder Verb in Verbindung mit einem entsprechenden (abwertenden) Substantiv auf das Verhalten eines Agenten Bezug genommen wird und aufgrund der vorangegangenen Äußerungen bzw. der Situation klar ist, daß das Verhalten bzw. die Einstellung eines Agenten sich tatsächlich so klassifizieren ließe, haben derartige Vergleiche VORWURF-Funktion.¹⁾ Handelt es sich dagegen um erstarrte Wendungen oder feste Metaphern, z.B. abwertende Adjektive, die mit bestimmten Tiernamen verbunden sind, müssen Vergleiche als BESCHIMPFUNG gewertet werden. Auf diese Weise kann ein Teil der bei BESCHIMPFEN unter (2) angeführten Äußerungen in Vergleichen dazu dienen, VORWÜRFE zu realisieren, wogegen andere in einem Vergleich nicht verwendet werden können, sei es, weil Adjektiv und Tiername zu eng zusammengehören wie in 'alter Esel', sei es, weil das Adjektiv nur abwertend ist, aus ihm aber nicht ein Verschulden bzw. eine Verantwortlichkeit des Agenten ableitbar ist wie z.B. in 'blödes Huhn'.

1) Labov (72) hat in seiner Untersuchung festgestellt, daß rituelle Beschimpfungen in der Hauptsache über Tabu-Worte vorgebracht werden. "What is said about someone's mother's age, weight, or clothes can be a general or traditional insult, or it can be local and particular." (S.143) Es handelt sich dabei vorwiegend um Vergleiche, die nicht als VORWÜRFE in unserem Sinne gebraucht werden können. Die oben getroffene Unterscheidung scheint demnach allgemeine Gültigkeit zu besitzen und zeigt zugleich, daß VORWERFEN unter bestimmten Bedingungen einen ähnlich starken Angriff darstellen kann, wie BESCHIMPFEN.

Zur Verdeutlichung sollen die Formen aus (2) noch einmal angeführt werden. Mögliche Äußerungsformen für VORWERFEN:

(1) Du stinkst wie ein(e) { Hyäne
Zigeuner
Araber

(2) Du bist feige wie ein { Hund
Koyote

(3) Du bist falsch wie eine Schlange.

Ausgeschlossen sind dagegen Formen wie:

+ (4) Du bist { blöde wie ein Huhn
dumm wie eine Ziege
alt wie ein Esel

Die unter (4) genannten Formen könnten nur zur Realisierung von BESCHIMPFEN verwendet werden, wären aber auch unter solchen Bedingungen in dieser Form ungewöhnlich.

Zusammenfassung:

VORWERFEN wurde als Sprechhandlungstyp bestimmt, der offen oder versteckt realisiert werden kann. Offene Formen lassen sich nach ihrer Stellung in der Sequenz unterscheiden. Eröffnungsformen weisen entweder Interrogativ- und Zeitadverbien auf oder sind feste Wendungen. Äußerungsformen, mit denen Gegen-VORWÜRFE realisiert werden können und Entgegnungen, weisen ebenfalls Zeitadverbien auf. In VORWURF-Sequenzen konnte ein Wechsel zwischen offenen und verdeckten Formen festgestellt werden, wobei die offenen Formen entweder zur VORWURF-Veranschärfung oder von B als Gegen-VORWURF gebraucht

werden. Mit einigen Formen können Auseinandersetzungen auch abgeblockt oder beendet werden.

Verdeckte VORWÜRFE werden durch andere Handlungen erzeugt, d.h. Realisierungsformen für andere Handlungstypen erhalten aufgrund von Kontextbedingungen VORWURF-Funktion. Solche verdeckten VORWÜRFE können mit Hilfe von negativem BEWERTEN, HINWEISEN (Norm-, Präferenz- und Täter-HINWEISE sowie redundante HINWEISE), AUFFORDERUNG, FRAGE und ZURÜCKWEISUNG erzeugt werden. Eine besonders eskalierende Rolle kommt den redundanten HINWEISEN zu, eine zusätzliche Funktion (nämlich: Unterstellen) AUFFORDERUNGEN und ZURÜCKWEISUNGEN, insbesondere vor Dritten. Schließlich wurden Vergleiche mit Schimpfworten als expressive Form von VORWERFEN von ähnlichen Formen des BESCHIMPFENS abgegrenzt.

Zu erwähnen ist noch, daß in Äußerungsformen, mit denen VORWÜRFE realisiert werden, häufig auch Partikel verwendet werden, deren Funktion Hervorhebung und Verstärkung von Einzelaspekten des jeweiligen VORWURFS ist.

Ä 30: Das habe ich dir doch erklärt, (Kass T 4)

Ä 8: Schon wie du kommst! (Krechel T 1)

Ä 11: Du mußt doch wissen, wohin du gehst!
(Krechel T 2)

Ä 7: Du kannst die Wahrheit eben nicht ertragen!
(Bach/Wyden T 4)

Ä 67: Du redest, als hättest du die Abtreibung
schon hinter dir! (Bergmann T 1)

Ä 25: Ja, das ist es eben. (Bergmann T 2)

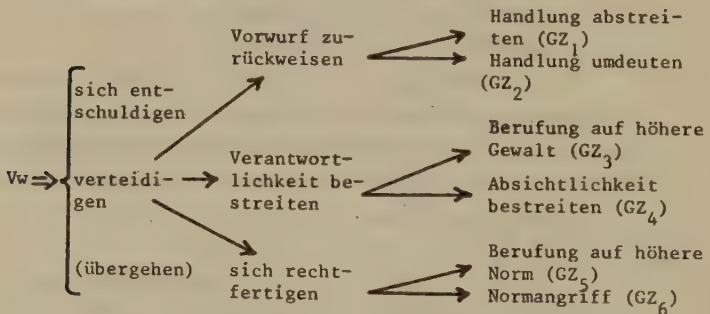
Ä 25: Wenn du mir bloß mal richtig zuhören würdest.
(Odets T 1)

Da VORWERFEN nicht nur eine der in den Texten am häufigsten gebrauchten Sprechhandlungstypen darstellt, sondern neben BEWERTEN, DROHEN, BESCHIMPFEN,

WIDERSPRECHEN und BESCHULDIGEN auch als streittypische Sprechhandlung bezeichnet werden kann, die Textbefunde aber eine Klassifizierung als EH nicht immer zuließen, wurde wiederum versucht, sowohl vorausgehende als auch nachfolgende Handlungen zu erfassen. Typische Reaktionsmöglichkeiten sollten damit rekonstruiert werden und ebenso auslösende Handlungen.

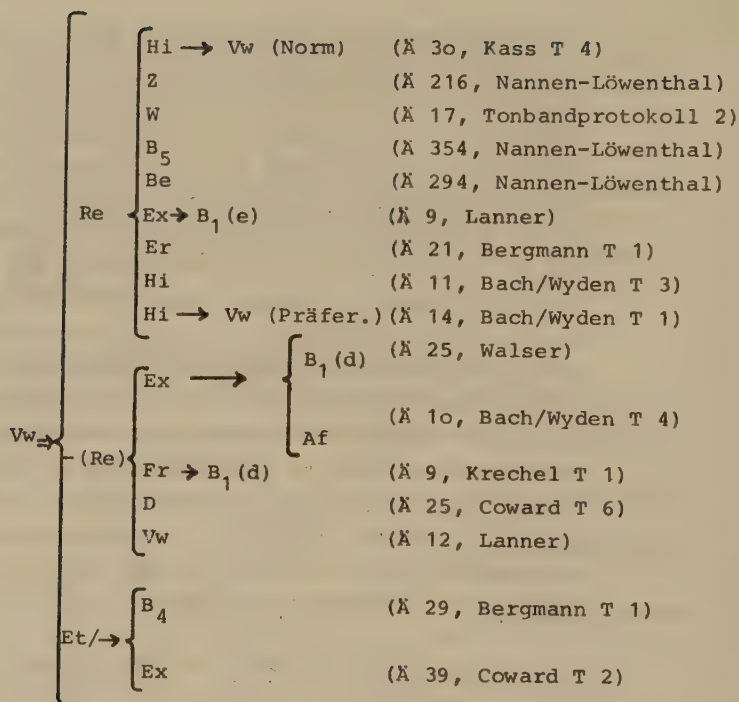
7. Reaktionshandlungen auf VORWERFEN

Bei ihrer Behandlung der VORWURF-RECHTFERTIGUNGS-Interaktion kommen Fritz/Hundsnurscher zu folgender Differenzierung beim 2. Zug (Gegenzug):



(adaptiert aus Fritz/Hundsnurscher (75): 91)

Diese idealtypische Rekonstruktion geht von analytischen Gesichtspunkten aus, wobei (ähnlich wie bei Searle (75)) versucht wird, über mögliche Negationen von Voraussetzungen und Bedingungen für VORWERFEN, Reaktionszüge zu klassifizieren. Bei der Angabe möglicher Reaktionen grenzen sie 'Übergehen' und 'Nichteingehen' aus verständlichen Gründen aus, da es ihnen nur um die Klärung der VORWURF-RECHTFERTIGUNGS-Interaktion geht. In Streitgesprächen spielen jedoch Reaktionen, die bei Fritz/Hundsnurscher unter 'M 2. Partielles Nichteingehen auf den Vorwurf' behandelt werden, eine wichtige Rolle. Sie stellen neben den konventionell akzeptierten Möglichkeiten, sich zu rechtfertigen, die eigentlichen, streittypischen Entgegnungen dar. Aus diesem Grunde werden sie hier in die Darstellung mit einbezogen. Dadurch ergab sich für die Reaktionsmöglichkeiten folgende Taxonomie:



Zeichenerklärung: Re = RECHTFERTIGUNG; -(Re) = Nicht-RECHTFERTIGUNG, d.h. also Gegenangriff; Et = ENTSCHULDIGUNG; Z = ZURÜCKWEISUNG; W = WIDERSPRUCH; B₅ = BETEUEERUNG; Be = BEGRÜNDUNG; Er = ERKLÄRUNG; Ex = EXPRESSIV; zur Verdeutlichung wurde zu jeder Kategorie eine Belegstelle angegeben.

Das Schema kann folgendermaßen gelesen werden: Auf einen VORWURF hin hat B die Möglichkeit, sich zu entschuldigen, was in den Texten mit Hilfe von BESCHWICHTIGEN und EXPRESSIVEN gemacht wurde. Er kann sich rechtfertigen, indem er die inkriminierte Handlung durch einen Norm-HINWEIS für Rechtsens erklärt (Hi → Vw), indem er die zugeschriebene Handlung

zurückweist (Z), widerspricht (W), die Berechtigung der Handlung beteuert (B_5), die Notwendigkeit zu handeln durch äußere Umstände begründet oder durch Hinweis auf Funktion bzw. Bedingungen den VORWURF entkräftet (Be), Motive bzw. Gedanken anführt und sein Handeln so erklärt (Er), eigene Präferenzen anführt (Hi) oder durch einen Präferenz-HINWEIS dem VORWURF begegnet ($Hi \rightarrow Vw$). Die dritte Möglichkeit besteht darin, daß er den VORWURF nicht anerkennt und durch einen EXPRESSIV weiter eskaliert (1), indem er den VORWURF entwertet und den Angreifer disqualifiziert oder mit einem EXPRESSIV (2) die Auseinandersetzung abbricht. Durch FRAGEN kann er A disqualifizieren, durch Gegen-VORWURF oder DROHEN einen Angriff starten.

Die angeführten Reaktionshandlungen kamen wenigstens dreimal vor, so daß davon ausgegangen werden kann, daß es sich um streittypische Gegenzüge bzw. Elemente aus Gegenzügen handelt. Dabei darf nicht vergessen werden, daß die Textgrundlage, mit deren Hilfe diese Reaktionshandlungen erarbeitet wurden, Streitgespräche sind, so daß auch bei Rechtfertigungen mit entsprechend anderen Reaktionshandlungen zu rechnen war. Vergleicht man die beiden Schemata, so zeigt sich, daß Fritz/Hundsnurscher Bedingungen angeben, die durch verschiedene Handlungen realisiert werden können. Nimmt man GZ_2 (Handlung umdeuten), so könnte dieser Zug z.B. durch einen WIDERSPRUCH (W), einen HINWEIS (Hi) oder eine BETEuerung (B_5) realisiert werden. Beispiel:

GZ_2 : "Was heißt hier verschlampert? Ich habe sie in die Schublade gelegt, weil sie sonst klein Dieter in die Finger kriegt." ¹⁾

¹⁾ Fritz/Hundsnurscher (75): 90

W: Ich hab sie nicht verschlampert, sondern
in die Schublade gelegt.

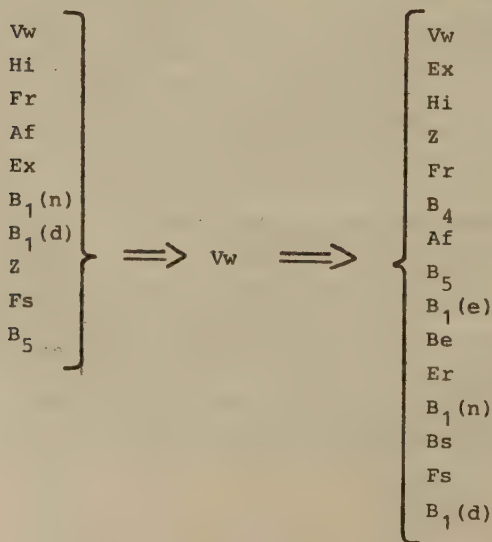
Hi: Ich habe sie in die Schublade gelegt.

B₅: Ich habe sie aber (wirklich) in die Schublade
gelegt.

An diesen unterschiedlichen Realisierungsformen
wird deutlich, daß GZ₂ zwar ein Handlungsziel be-
zeichnet, über das Mittel, d.h. die Handlung, mit
der dieses erreicht werden kann, fehlen jedoch ent-
sprechende Angaben.

Gerade ihr Beispiel illustriert, daß ein Zug
nicht notwendig nur durch einen Handlungstyp reali-
siert werden muß, daß Handlungs- bzw. Interaktions-
ziele immer durch zusätzliche Angaben zu ergänzen
sind, die dann die Auswahl der einzelnen Handlungs-
typen oder der Folgen von Handlungstypen regeln.
Solche Bedingungen sollen unten anhand von streit-
relevanten Taktiken illustriert werden.

Für den Kotext, d.h. die unmittelbar vorausgehen-
de und nachfolgende Handlung bei VORWERFEN ergab
sich folgendes Schema:



Wiederum wurden nur Kategorien aufgenommen, die wenigstens dreimal realisiert wurden. Die oberen Kategorien wurden häufiger, die unteren seltener verwendet. Auf eine Interpretation dieser Minimalsequenzen wird im Zusammenhang mit den Phasen eingegangen werden.

2.4.1.11 EXPRESSIV (Ex) ¹⁾

EXPRESSIVE sind Einstellungskundgaben spezifischer Art, die sich von BEWERTEN durch folgende Merkmale unterscheiden lassen:

1. Reflexartigkeit der Realisierung
2. hohe emotionale Beteiligung des Sprechers
3. Extrembewertungen oder Hervorhebungen von Situationen oder Äußerungen B's oder beides
4. Spezifik der Äußerungsformen (Redewendungen, Phrasen und Wiederholungen vorausgegangener Äußerungen von B)

EXPRESSIVE als Ausdruck emotionaler Beteiligung eines Sprechers können als Eskalationsmerkmale gewertet werden, wenn sie in Kombination mit anderen streittypischen Sprechhandlungen wie WIDERSPRUCH, VORWURF oder DROHUNG vorkommen. Sie sind in jedem Fall ein Gradmesser für die emotionale Beteiligung eines Sprechers. Typische Äußerungen in den Texten sind:

- Ä 16: (...) ich habe genug, mir reicht's!
(Henkel-Schrauble)
- Ä 7: Ich auch!
(Krechel T 1)
- Ä 43: Wo er hingehört!
(Krechel T 2)
- Ä 5: Das ist doch wirklich die Höhe!
(Bach/Wyden T 2)
- Ä 8: Nun läßt du die Katze aus dem Sack!
(Bach/Wyden T 5)

¹⁾ Der Ausdruck stammt von Searle (76): 12. Er wird in vorliegender Arbeit jedoch anders verwendet.

EXPRESSIVE werden hauptsächlich mit festen Wendungen realisiert, wie die Beispiele zeigen. Gerade solche Formen können als streittypisch bezeichnet werden. Mit ihnen macht sich ein Sprecher Luft oder drückt seine Emotionen aus. Solche Formen dienen im Gespräch sowohl als GrenzsSignale - können dabei zur Erzeugung von DROHEN verwendet werden -, wie auch als unmittelbarer Ausdruck von großem Ärger oder großer Freude. EXPRESSIVE können aber auch Angriffsfunktion haben, wenn durch sie BETEUE RUNGEN, VORWÜRFE oder DISQUALIFIZIERUNGEN erzeugt werden, oder wenn der Sprecher durch sie unmittelbar gegen den Adressaten gerichtete Emotionen zum Ausdruck bringt.

Bedingungen für EXPRESSIVE:

- Anlaß: 1) Eine Handlung H von B oder eine Situation S_i , für die B mitverantwortlich ist.
2) Extreme Emotionen (Ärger oder Wut), die bei A durch S_i oder H ausgelöst werden.

Annahmen A's:

- 3) B bewertet eine Äußerung von A, durch welche dieser seine Emotionen zu H oder S_i zum Ausdruck bringt, als reflexartige Einstellungskundgabe.
4) B wird aufgrund dieser Einstellungskundgabe entweder versuchen, A zu beschwichtigen (B_4), die Auseinandersetzung weiter zu eskalieren oder abubrechen.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A einen EXPRESSIV, wenn er - direkt oder indirekt - durch eine spezifische Äußerungsform seine extremen Emotionen zum Ausdruck bringt.

EXPRESSIVE können also sowohl positiv als auch negativ intendiert sein, je nach den Emotionen, aufgrund derer sie geäußert werden. Entsprechend können

sie je nach Situation und Wahl der Äußerungsform eine Funktion als Grenzsinal (1), als unmittelbarer Ausdruck von Wut oder Ärger (2) oder als Angriff auf B (3) haben. ¹⁾

(1) EXPRESSIVE als Grenzsinal

Bereits die eingangs zitierten Ä 16 und 5 zeigten zwei Formen, mit denen durch die Kundgabe emotionaler Einstellungen Persönlichkeitsraum markiert werden kann. Solche Grenzmarkierungen können unter bestimmten Bedingungen Drohfunktion haben. Als Beispiele, mit denen DROHEN erzeugt werden kann, seien folgende Formen angeführt:

Ä 13: Nur weiter so! (Lanner)

Ä 366: Herr, Herr, Herr Nannen, das laß ich mir nicht gefallen. (...) (Nannen-Löwenthal)

Ä 13 geht eine Eskalationsphase voraus, die durch Vorwürfe und Beschimpfungen bestimmt wird. Sie steht am Anfang einer DROH-Sequenz, die in ein Handgemenge mündet. Andere Formen mit ähnlicher Funktion wären z.B.:

13' : Jetzt mach aber 'nen Punkt!

13'' : Sei vorsichtig!

13''' : Du willst wohl eine Tracht Prügel!

Solche Formen ließen sich an dieser Stelle als Realisierungsformen für DROHEN einsetzen, allerdings nicht mit demselben provozierend auffordernden Unterton, der Ä 13 auszeichnet.

Gerade an diesem Beispiel zeigt sich die Bedeutung der These Hundsnurschers, daß ein "Sprechakt

1) Ähnlich wie oben bei BEWERTEN, könnte auch bei dieser Kategorie zwischen negativen und positiven Formen unterschieden werden. Da aber positive EXPRESSIVE in den Texten kaum vorkamen, soll hier auf eine gesonderte Beschreibung verzichtet werden.

in seine typischen Sequenzpositionen einzusetzen und von den Bedingungen der umgebenden Sprechakte her" zu beschreiben ist. ¹⁾ Aufgrund der in der vorhergehenden Phase gebrauchten Sprechhandlungstypen (VORWERFEN und BESCHIMPFEN) und der durch diese eingeführten Interaktionsbedingungen kann bzw. muß Ä 13 als DROHUNG klassifiziert werden.

Ähnlich wie Ä 13 wird auch Ä 366 nach einer VORWURF-Phase zu Beginn eines Auseinandersetzungshöhepunktes gebraucht. ²⁾ Die Äußerung dient zur Kundgabe einer extremen emotionalen Einstellung. Durch sie wird ein VORWURF erzeugt, mit dem der Sprecher nicht nur eine Grenze markiert, sondern zugleich B AUFFORDERT, sich zu ENTSCULDIGEN und zu RECHTFERTIGEN.

EXPRESSIVE können als Grenzmarkierungen dienen, wenn sie z.B. mit Äußerungen folgender Art realisiert werden:

Ä 3: Das ist doch wohl ... (Henkel-Schraubble)

Ä 8: Fang nicht so an (...) (Bergmann T 4)

Ä 5: Das ist doch wirklich die Höhe!

(Bach/Wyden T 2)

Ä 3 erfolgt auf die WEIGERUNG eines Untergebenen, der AUFFORDERUNG seines Vorgesetzten nachzukommen. Mit dem EXPRESSIV wird dabei Überraschung und Ärger über diese unerwartete WEIGERUNG ausgedrückt.

Ä 8 ist der Reaktionszug auf eine BITTE, mit der UG versucht, G umzustimmen, nachdem in einer Einleitungsphase Präferenzen geklärt wurden. Mit Ä 5 reagiert UG reflexartig auf eine BESCHWICHTIGUNG und einen HINWEIS G's mit dem dieser versucht, auszuweichen.

¹⁾ Hundsnurscher (76 c): 11. Vorlesung, S. 7.

²⁾ Man vgl. dazu die Fragmente (X) in Phase XLIII in diesem Gespräch, durch die der Grad an Emotionalität sichtbar wird.

Noch deutlicher werden die oben angeführten Merkmale (Reflexartigkeit und Extrembewertung) anhand von EXPRESSIVEN, die als terminale Reaktionshandlungen verwendet werden. Auch dafür gibt es spezielle Äußerungsformen, von denen einige zur Illustration angeführt werden sollen.

Ä 2: Ich bin's jetzt leid! (Henkel-Schrauble)

Ä 16: Ich hab genug, mir reicht's! (ebd.)

Ä 32: (...) absolut und ein für allemal nein!

(Kass T 1)

Ä 10: Ich hab es satt! (Bach/Wyden T 4)

Ä 20: Weißt du, was du mich kannst? (Albee T 2)

Gemeinsam ist ihnen allen der definitive Charakter. Mit ihnen werden also nicht irgendwelche Einstellungen bekundet, sondern Einstellungen extremer Art, die als Mittel zum Abbruch der Auseinandersetzung eingesetzt werden. Im Beispiel Ä 2 wird der EXPRESSIV dazu verwendet, eine negative BEWERTUNG zu verstärken, ein Zusammenhang, auf den bei der Beschreibung der Taktik des ABBLOCKENS eingegangen wird. Eine ganz ähnliche Funktion hat Ä 32 im Text 1 von Kass und Ä 10 im Bach/Wyden Text 4.

Eine besondere Funktion aufgrund der vorausgegangenen Handlungsrealisierungen kommt Ä 20 im Albee-Text zu. Diese Äußerung wird gebraucht, nachdem in der Phase II, einer BEWERTUNGS-Phase, bereits der erste Höhepunkt der Auseinandersetzung erreicht worden ist, und nun, nach einer kurzen Übergangsphase, die die Einstellung auf die (durch äußere Ereignisse bedingte) neue Situation ermöglicht, der zweite Höhepunkt (Phase V) angesteuert wird. Der EXPRESSIV dient hier zur Erzeugung einer Weigerung, die verstärkt sein muß, weil ihr eine AUFFORDERUNG vorausgeht, die durch eine DROHUNG verstärkt ist.

(2) EXPRESSIVE als Ausdruck von Ärger und Wut
Neben ihrer Funktion als Grenzsignale haben EXPRESSIVE auch die Funktion, extreme, emotionale Einstellungen zum Ausdruck zu bringen, einfach um Überraschung, Wut oder Ärger abzulassen. Gewöhnlich werden solche Formen mit anderen Handlungstypen kombiniert, um ihnen Nachdruck zu verleihen, wie z.B. mit dem 2. Zug im Henkel-Schrauble Text, wo eine BEGRÜNDUNG durch eine negative BEWERTUNG und einen EXPRESSIV verstärkt wird.

EXPRESSIVE zeigen also dem anderen Agenten (Adressaten) in welcher emotionalen Verfassung sich der Sprecher befindet. Da aber selbst emotionale Äußerungen dieser Art Handlungen sind, die mit bestimmten Absichten gemacht werden, ist zu fragen, welche Intention A mit der Äußerung eines EXPRESSIVS verfolgen kann. Schelling hat darauf hingewiesen, "daß die Macht, einen Gegner zu beherrschen, gerade in der Macht liegt, sich selbst zu binden."¹⁾ Gehen wir davon aus, daß Redewendungen, wie sie oben vorgestellt wurden, Realisierungen von Handlungen sind, mit dem Unterschied vielleicht, daß mit ihnen aufgrund der relativ festen Formen schneller reagiert werden kann, so dienen sie offenbar dazu, eine bestimmte Situation aufzubauen. Da Emotionen wie Ärger oder Wut nicht plötzlich verschwinden, sondern längere Zeit anhalten - sehr treffend sagt man ja: 'er kocht vor Wut oder Zorn' - so kann daraus abgeleitet werden, daß der Ausdruck solcher Emotionen immer eine Festlegung darstellt. Und paradoxerweise können solche Festlegungen Vorteile in Auseinandersetzungen beinhalten.

¹⁾ Schelling (73): 236

Ein wütender oder ärgerlicher Mensch kann unberechenbar reagieren, weshalb es u.U. besser ist, eine Auseinandersetzung abubrechen, als Überreaktionen zu provozieren. Unaufrichtige EXPRESSIVE können folglich dazu dienen, sich auf bestimmte Emotionen festzulegen, so daß ein Einschüchterungseffekt beim Adressaten erreicht wird.

Während Grenzschnale direkte Festlegungen sind, kann mit EXPRESSIVEN im allgemeinen eine Situation emotionalisiert und hochgespielt werden. Solche Formen sind nicht gerichtet, d.h. nicht partnerbezogen und können daher als indirekte Beeinflussungsversuche bezeichnet werden. Neben Redewendungen tauchen hier auch wörtliche Wiederholungen auf. Beispiele, die in den Texten realisiert wurden, sind:

Ä 24: So ein Mist! (Henkel-Schrauble)

Ä 35: Befriedigt dich nicht? Macht dich nicht glücklich? (Kass T 4)

Ä 9: Verdammt noch mal, (...) (Bach/Wyden T 2)

Ä 13: Na hören sie mal, (...) (Tschechow)

Ä 5: Zum Teufel! (Kass T 2)

Ähnlich wie die Formen unter (1) werden auch diese Äußerungen dazu verwendet, anderen Handlungen Nachdruck zu verleihen, so z.B. in Ä 24, 9 und 13. Ä 5 dient dagegen nur dazu, spontan Ärger abzulassen, nachdem auf zwei vorangehende BITTEN nicht reagiert wurde. Die beiden Fragesätze in Ä 35 sind Beispiele für wörtliche Wiederholungen, die ebenfalls Ausdruck hoher emotionaler Beteiligung sind. UG hat auf ihre Nachfragen eine für sie unbefriedigende Antwort erhalten (Ä 34). Sie wiederholt einen Teil der Antwort,

paraphrasiert diese, um mit dem Nachsatz diese Antwort zu entwerten. Beide EXPRESSIVE zeigen sowohl emotionale Anteilnahme des Sprechers als auch seine Einschätzung bzw. BEWERTUNG dieser Antwort.

(3) EXPRESSIVE als Angriffshandlungen

Jede Handlung, mit der in einer Auseinandersetzung provoziert oder eskaliert werden kann, ist eine potentielle Angriffshandlung. EXPRESSIVE, mit denen Grenzsignale gesetzt werden, sind also ebenso Angriffshandlungen, wie z.B. DROHUNGEN oder VORWÜRFE. Nun gibt es Äußerungsformen, mit denen EXPRESSIVE realisiert werden können, die keine Funktion als Grenzsignal haben und dennoch als Angriffshandlungen gelten, wie z.B.:

Ä 43: Wo er hingehört! (Krechel T 2)

Ä 159:(...) beachten sie das bitte!

(Nannen-Löwenthal)

Ä 11: Mit offenen Augen geschlafen! (Kass T 2)

Im Krechel-Text 2 ist der Höhepunkt der Auseinandersetzung zwar bereits überschritten. Dennoch reagiert UG auf eine Informationsfrage (Ä 42) mit Ä 43, einer Redewendung, mit der sie G zu verstehen gibt, daß sie aufräumt, wogegen G überall alles liegen läßt. Ä 43, mit der UG ihren Unwillen ausdrückt, hat also die zusätzliche Funktion, auf einen VORWURF (Ä 25) anzuspielen und diesen damit indirekt zu wiederholen. An solchen Beispielen wird die Polyfunktionalität von EXPRESSIVEN sehr deutlich, zugleich aber auch ihre Kontextabhängigkeit.

Die Äußerung aus dem Nannen-Löwenthal-Text dient wiederum der Verstärkung einer anderen Handlung. Da der Kommunikationsmodus aber aus Behauptung und

Gegenbehauptung bzw. Beweis und Gegenbeweis besteht, kommt dieser Äußerung zusätzlich noch die Funktion eines Direktivs zu. In der Beschreibungssprache heißt das, daß mit diesem EXPRESSIV ein VORWURF erzeugt wird. Ähnliches gilt für Ä 11. Formen, mit denen ebenfalls VORWÜRFE erzeugt wurden, waren noch:

Ä 58: Du hast gut lachen. (Bergmann T 2)

Ä 48: Wie kannst du nur! (Coward T 6)

EXPRESSIVE können aber auch die zusätzliche Funktion von DISQUALIFIZIERUNGEN haben, wie die folgenden beiden Beispiele zeigen.

Ä 25: Jämmerlich! (Walser)

Ä 50: Ich finde das einfach verrückt!
(Bergmann T 1)

Zusammenfassung:

Unter EXPRESSIV wird eine Sprechhandlung gefaßt, die dazu dient, starke emotionale Betroffenheit eines Sprechers auszudrücken. Ihre Realisierung erfolgt reflexartig mit Hilfe spezifischer Äußerungsformen (Redewendungen, wörtliche Wiederholung vorausgegangener Äußerungen von B), sowohl durch Ausrufe- als auch Fragesätzen. Mit EXPRESSIVEN legt sich ein Sprecher auf eine bestimmte emotionale Einstellung fest. Drei Typen konnten unterschieden werden, je nach Situation und Wahl der Äußerungsform: (1) EXPRESSIVE als Grenzsingale (möglicherweise wird eine DROHUNG miterzeugt), (2) als unmittelbarer Ausdruck von Wut, Erstaunen oder Ärger (meist in Kombination mit anderen Handlungstypen, die durch EXPRESSIVE verstärkt werden sollen) und (3) EXPRESSIVE als Angriffshandlungen, d.h. Formen, mit denen VORWERFEN und DISQUALIFIZIEREN erzeugt werden können.

2.4.1.12 HINWEISE (Hi) und FESTSTELLUNGEN (Fs)

HINWEISE dienen dazu, jemanden auf etwas aufmerksam zu machen, das für die Beziehung zwischen den Agenten oder auch für die aktuelle Situation von Bedeutung ist. HINWEISE enthalten keine BEWERTUNGEN der gelieferten Informationen. Der Adressat muß sich solche über praktische Schlüsse selbst erarbeiten.

HINWEISE sind das zu EXPRESSIVEN komplementäre Handlungsmuster, insofern durch sie beziehungsrelevante Informationen expressiv neutral vermittelt werden. ¹⁾ Der Hörer hat aus HINWEISEN Konsequenzen für sein Denken und Handeln selbst abzuleiten. HINWEISE sind daher der Sprechhandlungstyp, mit dem am besten indirekt argumentiert werden kann.

HINWEISEN ist auch die Sprechhandlungskategorie, mit der am häufigsten auf FRAGEN, AUFFORDERN und VORWERFEN reagiert wird. Dennoch können HINWEISE nicht nur zur Klasse der RH gerechnet werden, da mit ihnen z.B. auch Themenwechsel eingeleitet werden können, eine Funktion, die nur Sprechhandlungen der Klasse EH zukommt.

Anlaß: 1) Eine Handlung H (von B oder A) oder eine Situation S_i , die in ihren überschaubaren Konsequenzen beziehungsrelevant ist.

Annahmen A's:

- 2) B erkennt mögliche Konsequenzen nicht, die aus H oder S_i ableitbar sind.

¹⁾ Man vgl. dazu Kass Text 4, wo sich anhand des Gebrauchs von EXPRESSIVEN und HINWEISEN durch die einzelnen Sprecher klar feststellen läßt, welcher Agent in welcher Phase stärker emotional beteiligt ist.

- 3) Diese Konsequenzen haben Auswirkungen auf die Beziehungen zwischen A und B.
- 4) B wird, wenn er die Konsequenzen erkennt, deren Eintreten von sich aus zu verhindern suchen, wenn sie negativ sind, wenn sie positiv sind, sich mit A darüber freuen.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A dann einen HINWEIS, wenn er - direkt oder indirekt - B auf mögliche Konsequenzen, die aus H oder S_i entstehen können, aufmerksam macht, sich jedoch einer Wertung dieser Konsequenzen enthält.

In den Texten konnten insgesamt drei Funktionen von HINWEISEN unterschieden werden. (1) A weist B auf etwas hin, damit B etwas tut (denkt oder handelt). (2) A weist B darauf hin, daß A etwas nicht tun kann oder nicht tun will, oder daß A etwas tut bzw. was A tut. (3) A erzeugt mit HINWEISEN andere Handlungen wie z.B. DROHEN, BEWERTEN oder VORWERFEN.

Äußerungsformen, mit denen HINWEISE vom Typ (1) realisiert wurden, waren:

- Ä 7: Wir haben nämlich eine neue Aluminium-leiter gekauft. (Henkel-Schrauble)
- Ä 8: Sie wissen doch sicher, daß Aluminium ein ganz brüchiges Metall ist. (ebd.)
- Ä 9: Sehen sie, vielleicht ist in der nächsten Woche wieder schlechtes Wetter. (ebd.)
- Ä 26: Wir sind wieder allein, Trude. (Walser)
- Ä 14: Ich habe jedenfalls nichts dagegen einzuwenden. (Bergmann T 1)

Ä 7 - 9 stehen im Kontext einer AUFFORDERUNG, auf die eine Weigerung erfolgte. Mit dem HINWEIS, der mit Ä 7 realisiert wird, soll die BEGRÜNDUNG, mit der G sich geweigert hat, der AUFFORDERUNG Folge zu leisten, entkräftet oder zumindest abgeschwächt werden. ¹⁾ A weist B darauf hin, daß der Hinderungsgrund

¹⁾ Vgl. dazu Ä 6 im Henkel-Schrauble-Text.

(die 'winzige' Leiter) nicht mehr existiert, woraus B folgern soll, daß er der AUFFORDERUNG doch nachkommen kann. Ä 9 ist genau nach demselben Muster zu entschlüsseln. Ä 23 dient nur dazu, B auf die Situation hinzuweisen, ist aber ohne die vorangegangene Interaktion unverständlich. Mit ihr versucht A eine neue Situation einzuleiten, wobei er aber auf die Mithilfe B's angewiesen zu sein scheint. Mit Ä 14 gibt A nur zu verstehen, daß er keine Präferenzen bezüglich einer Handlung H von B hat, und überläßt es damit B, H zu tun oder zu unterlassen.

Äußerungsformen vom Typ 2 waren:

Ä 8: Mit so einer Leiter krache ich ganz bestimmt sofort zusammen. (Henkel-Schräuble)

Ä 9: Wirklich, Papa, ich blas am letzten Loch.

(Kass T 1)

Ä 180: Herr Löwenthal, die wollten mich nicht haben.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 15: Ich hab an der Grenze gestanden.

(Tonband Nr. 2)

Mit all diesen Äußerungsformen gibt der Sprecher zu verstehen, daß er etwas nicht tun kann, mit Ä 9 zusätzlich, daß nur B etwas tun kann.

Der Typ 3 wurde bereits bei einzelnen Sprechhandlungskategorien diskutiert, z.B. bei VORWERFEN und DROHEN, weshalb auf die dortige Bestimmung verwiesen sei. Beispiele für die Erzeugung von DROHEN, DISQUALIFIZIEREN und VORWERFEN sind:

Ä 11: Wenn euch die Polizei nicht schützen würde, kriegtet ihr'n Hintern voll hier von den Leuten. (Tonbandprotokoll Nr. 1)

Ä 31: Wenn sie als Transportarbeiter arbeiten oder als Schäfer in der Lüneburger Heide
... (ebd.)

A 3: Aber du hast es mir doch versprochen!

(Bach/Wyden T 2)

Zusammenfassung:

HINWEISE dienen dazu, auf beziehungsrelevante Konsequenzen, die sich aus Handlungen oder Situationen ableiten lassen, aufmerksam zu machen, damit B etwas tut oder weiß, daß A etwas tut bzw. nicht tun kann, oder um mit Hilfe von HINWEISEN andere Handlungen, wie z.B. DROHEN oder VORWERFEN, zu erzeugen. Realisierungsformen sind Aussage- und Imperativsätze. HINWEISE gehören zur Klasse der FH, können aber, wenn mit ihnen andere Handlungstypen erzeugt werden, durchaus die Funktion von EH übernehmen.

FESTSTELLEN (Fs)

Unter FESTSTELLEN wird ein Sprechhandlungstyp verstanden, der dazu dient, beziehungsneutrale Informationen zu vermitteln. FESTSTELLEN entspricht in der wissenschaftlichen Argumentation BEHAUPTEN. Die Bezeichnung sollte gerade diesen Unterschied betonen und so verhindern, daß man Aussagen in informellen Gesprächen mit solchen in formellen verwechselt. Auf Aussagen bzw. BEHAUPTUNGEN in formellen Gesprächen kann ein Sprecher festgelegt werden. Anhand solcher Feststellungen sind Widersprüche nachweisbar. In der informellen Redeweise sind Begriffe und Aussagen durch den Sprecher beliebig interpretierbar, so daß Widersprüche im strengen Sinne nicht nachweisbar sind.¹⁾

1) Vgl. Perelman & Olbrechts-Tyteca (71): 195 f.

FESTSTELLEN ist ähnlich wie HINWEISEN ein Sprechhandlungstyp, mit dem informiert wird, allerdings nicht über beziehungsrelevante Handlungen oder Objekte. Bei FESTSTELLEN steht folglich der Inhaltsaspekt im Vordergrund. Man könnte auch sagen, daß FESTSTELLEN eine Handlung ist, mit der A B etwas mitteilt, wobei keine spezifische Textfunktion des Mitgeteilten erkennbar ist. Insofern stellt diese Kategorie eine Verlegenheitslösung dar. Als Indikator kann das Fehlen von Pronomen der ersten oder zweiten Person Singular (bzw. Plural) oder das Fehlen von Substantiven gewertet werden, mit denen auf A oder B referiert werden könnte.

Typische Äußerungsformen für FESTSTELLEN sind:

Ä 18: Es gibt völlig natürliche Erklärungen
dafür. (Bergmann T 2)

Ä 20: Aber man kann nicht alles verlangen. (ebd.)

Ä 63: Zärtlichkeit braucht Zeit. (ebd.)

Ä 14: Es gibt kein Paradies! (Tonbandprotokoll 3)

Ä 26: Es gibt in Nordrhein-Westfalen keine.
(Tonbandprotokoll 1)

Ä 1: Dem ZDF liegt der schriftliche Bericht
(...) vor. (Nannen-Löwenthal)

2.4.1.13 BESCHULDIGEN (Bs)

Der Zusammenhang zwischen VORWERFEN und BESCHULDIGEN läßt sich folgendermaßen umschreiben. VORWERFEN impliziert BESCHULDIGEN, insofern durch negative BEWERTUNG oder Täteridentifikation davon ausgegangen wird, daß B absichtlich gehandelt hat und mithin für sein Handeln verantwortlich ist. Aber während VORWERFEN zugleich die Reaktionsmöglichkeiten bis zu einem gewissen Grad vorschreibt, zielt der Sprecher mit einer BESCHULDIGUNG auf eine Verurteilung von B oder bereitet eine solche vor.

Während VORWERFEN unmittelbar auf die Situation bezogen ist und in dieser auch durch Entschuldigen oder Rechtfertigen als Interaktionsbedingung wieder aufgehoben werden kann, bezieht sich der Beschuldigende vor allem auf moralische Normen.

Zum Objektbereich von BESCHULDIGEN gehören Handlungen, Einstellungen und Emotionen. BESCHULDIGUNGEN, die sich auf moralische Normen beziehen, schließen meist eine Verurteilung mit ein, so daß durch eine solche Handlung B auf Dauer (zumindest über die aktuelle Situation hinaus) als Person disqualifiziert oder abgewertet wird. Aus diesem Grunde ist BESCHULDIGEN ein Sprechhandlungstyp, der vor allem in Auseinandersetzungen vor Dritten gebraucht wird, wodurch B in den Augen des Zuschauers schlechtgemacht wird, und außerdem ein Solidarisierungseffekt eintritt, d.h. daß der Zuschauer sich auf die Seite des Vertreters seiner (moralischen) Normen schlägt. Aber auch aus einer schwächeren Position heraus kann man jemanden BESCHULDIGEN.

Anlaß: 1. Eine Handlung H, Einstellung oder Emotion, die aufgrund von H ableitbar sind.

2. Die Einstellungen, Handlungen oder Emotionen verletzen eine moralische oder juristische Norm.

Annahmen A's:

3. B hat H getan bzw. ist für H verantwortlich oder hat nachweislich eine Einstellung oder Emotion.

4. B wird eine Äußerung, mit der A ihm H zuschreibt (bzw. eine entsprechende Einstellung oder Emotion) als Angriff interpretieren, durch den seine Integrität in Frage gestellt wird.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A eine BESCHULDIGUNG, wenn er B - direkt oder indirekt - eine Handlung, Einstellung oder Emotion zuschreibt, die aufgrund gesellschaftlicher Normen als schlecht gilt.

Ähnlich wie bei VORWERFEN, kann man auch bei BESCHULDIGEN offene und verdeckte Formen unterscheiden, deren Realisierung sich jedoch wesentlich von derjenigen von VORWERFEN unterscheidet.

1. Äußerungsformen, mit denen offene BESCHULDIGUNGEN realisiert wurden, waren:

Ä 15: Sie haben mich verleumdet, Herr Löwenthal.
(Nannen-Löwenthal)

Ä 113: Was sie betreiben, ist gemeingefährlich.
(ebd.)

Ä 365: So verfälschen sie Nachrichten! (ebd.)

Ä 10: Das ist ausschließlich deine Schuld.
(Bach/Wyden T 2)

Ä 45: Wenn er dir das erzählt hat, ist er ein gemeiner Lügner! (Coward T 6)

Ä 55: Ich weiß, es ist ihre Schuld. (Kass T 2)
Alle Beispiele aus dem Nannen-Löwenthal-Text ziehen moralische Normen zur BESCHULDIGUNG heran, wie z.B. die Lexeme 'verleumden', 'gemeingefährlich', 'verfälschen' deutlich machen. Ä 10 und 55 können als explizite BESCHULDIGUNGEN bezeichnet werden. Ä 45 baut auch auf eine moralische Norm auf und gleicht insofern den Äußerungen aus dem Nannen-Löwenthal-Text.

2. Äußerungsformen, mit denen verdeckte BESCHULDIGUNGEN realisiert wurden, waren z.B.:

Ä 4: Und darf ich fragen, was mich diese
plötzliche Liebenswürdigkeit kosten wird?

(Kass T 1)

Ä 21: Und wenn ich was von dir will, gehste weg.

(Krechel T 2)

Ä 36: Ihre Version! (Nannen-Löwenthal)

Ä 5: Weil du Angst hast, brüllst du, daß sie
verschwindet. (Walser)

Ä 63: Du liebst mich überhaupt nicht! (Coward T 1)

Ä 8: Das ist alles nur so, weil du in deiner
Eitelkeit gekränkt bist. (Coward T 4)

Ä 4 und 36 dienen beide dazu, B etwas zu unterstellen. Mit Ä 4 unterstellt G, daß UG mit seinem ANGE-BOT versucht, ihn indirekt zu motivieren, d.h. also, daß B unaufrichtig ist, mit Ä 36 wird unterstellt, daß die vorgetragene Version nicht die richtige, d.h. die den Tatsachen entsprechende ist. B wird so der Täuschung beschuldigt.

Mit dem Konditionalsatz in Ä 21 wird präsupponiert, daß G häufig etwas von UG will, bzw. daß UG für G da ist. G wird damit beschuldigt, nur zu nehmen und nie zu geben.

In den beiden Formen Ä 5 und Ä 8 wird mit den Substantiven ('Angst' und 'Eitelkeit') auf Einstellungen bzw. eine emotionale Verfassung angespielt, die ebenfalls beide aus moralischen Gründen verwerflich erscheinen. Mit Ä 5 wird eine Norm präsupponiert ('ein Mann hat keine Angst oder hat sie zumindest nicht zu zeigen'), mit Ä 8 eine ethische Maxime. Ä 63 dient dazu, B einer fehlenden Emotion zu beschuldigen, wiederum auf dem Hintergrund einer Norm.

Zusammenfassung:

BESCHULDIGEN ist ein Sprechhandlungstyp, der mit Aussage-, Frage- und Imperativsätzen, aber auch mit Konditionalsätzen realisiert werden kann. BESCHULDIGUNGEN beziehen sich auf Handlungen, Einstellungen oder Emotionen, mit denen B (meist aufgrund moralischer Normen) über die aktuelle Situation hinaus schlechte Eigenschaften zugeschrieben werden. BESCHULDIGUNGEN dienen insbesondere vor Dritten dazu, B abzuwerten und den Zuschauer zur Parteinahme zu veranlassen. Ähnlich wie bei VORWERFEN lassen sich offene und verdeckte Formen unterscheiden, wobei letztere besonders dazu geeignet sind, etwas zu unterstellen.

3. Kotexte von BESCHULDIGEN

Insgesamt ließen sich keine typischen Reaktionen feststellen. Häufiger realisiert wurden WIDERSPRÜCHE und DROHUNGEN, FRAGEN und FESTSTELLUNGEN. Als vorausgehende und damit potentiell auslösende Kategorien konnten EXPRESSIVE, BEWERTUNGEN und DROHUNGEN, am häufigsten aber VORWÜRFE festgestellt werden. Es ist daher zu vermuten, daß BESCHULDIGEN

hauptsächlich in bewertenden Kommunikationsmodi
gebraucht wird.

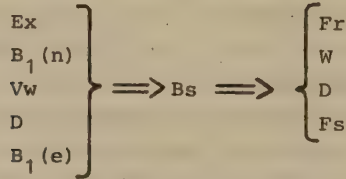
Typische Eskalationsschritte, in denen BESCHULDI-
GEN vorkamen waren z.B.:

im Nannen-Löwenthal-Text Ä 364-366: $Vw \Rightarrow Bs \Rightarrow D$

im Coward-Text, 6 Ä 37 - 39: $B_1(e) \Rightarrow Ex \Rightarrow Bs \Rightarrow D$

im Albee-Text 2 Ä 24 - 26: $D \Rightarrow Bs \Rightarrow D$

Schema häufiger realisierter Kontexte von BESCHULDI-
GEN:



2.4.1.14 ERKLÄREN und BEGRÜNDEN (Er), (Be)

Es wird davon ausgegangen, daß BEGRÜNDEN das generellere Muster ist, und daß ERKLÄREN ein Spezialfall von BEGRÜNDEN ist. BEGRÜNDET werden Handlungen entweder, wenn sie Gegenstand eines VORWURFS sind oder wenn auf eine AUFFORDERUNG ein ANGEBOT oder einen VORSCHLAG eine WEIGERUNG oder ABLEHNUNG erfolgt. BEGRÜNDET werden Handlungen auch dann, wenn sie dazu dienen, Einfluß auf jemanden zu nehmen, also z.B. AUFFORDERUNGEN.

Ein Sonderfall von Begründen ist ERKLÄREN. Mit dieser Sprechhandlung werden entweder Kausalzusammenhänge expliziert, und damit (u.U.) Verantwortung dispensiert. Mit ihnen versucht A aber auch, Motivationen und innere Vorgänge transparent bzw. B überhaupt zugänglich zu machen. ERKLÄRUNGEN beinhalten daher die Möglichkeit, von der Beziehungsauf die Inhaltsebene zu wechseln und Streit damit in andere Konfliktformen zurückzutransformieren.

BEGRÜNDUNGEN werden meist mit einfachen Aussagesätzen realisiert. Dabei spielt es keine Rolle, durch welche Handlungstypen BEGRÜNDUNGEN ausgelöst werden, wie ein Vergleich zwischen Äußerungsformen, die auf FRAGEN folgen und solchen, die auf VORWERFEN folgen, zeigt.

Ä 12: Er ist der Chef. (Kass T 4)

Ä 23: Sie sagt, du hast viel Geld, aber du
kannst dich nicht davon trennen. (Kass T 1)

Ä 22: Du sitzt ja auch keine acht Stunden im
Büro. (Krechel T 2)

Ä 25: Er war schmutzig. (Kass T 4)

Ä 12 und Ä 22 bestehen aus einfachen BEGRÜNDUNGEN, die Äußerungen 23 und 25 aus BEGRÜNDUNGEN, denen im Zug jeweils ein HINWEIS vorausgeht.

Bisher konnten bei fast allen Äußerungsformen, die als charakteristisch für einen Sprechhandlungstyp vorgestellt wurden, spezifische sprachliche Indikatoren herausgearbeitet werden. Dies ist im Falle von BEGRÜNDEN nicht mehr möglich. Die Realisierungsformen unterscheiden sich nicht von denen für FESTSTELLEN. Eine Klassifizierung ist nur durch Einbeziehung der vorausgehenden Sprechhandlungen möglich.

BEGRÜNDUNGEN werden auf FRAGEN und VORWÜRFE gebraucht, z.B. im Bach/Wyden-Text 1 Ä 3 und im Krechel-Text 2 Ä 22. HINWEISE kommen in Kombination mit BEGRÜNDEN nach fast allen Sprechhandlungstypen vor, jedoch nicht nach DISQUALIFIZIERUNGEN. Speziell nach AUFFORDERN kommt BEGRÜNDEN im Zusammenhang mit WEIGERN vor, nach DISQUALIFIZIERUNGEN mit EXPRESSIVEN, wie z.B. in Ä 19 im Kass-Text 1 oder in Ä 8 im Kass-Text 4.

Ä 19: Ich kann aber nicht. Das ist es doch gerade! (Kass T 1)

Ä 8: Weggegangen! Ich habe gekündigt. (Kass T 4)

Neben AUFFORDERN war es vor allem der Sprechhandlungstyp VORWERFEN, mit dem BEGRÜNDUNGEN verbunden wurden. Beim AUFFORDERN kommt dabei der BEGRÜNDUNG eine motivierende Funktion zu, bei VORWERFEN eine rechtfertigende, weil der Sprecher damit möglichen Gegenangriffen vorzubeugen versucht.

Ä 6: Bitte nicht, hier schaut es schrecklich aus. (Kass T 3)

Ä 28: Er hat mir gehört. (Kass T 4)

Ä 3: (...) weil du ständig hinüberläufst. (Bach/Wyden T 4)

Ä 3: Wie kannst du überhaupt Mutter sein,
wo du dauernd unterwegs bist.

(Bach/Wyden T 5)

Ä 32: Dann sei still und laß mich den Film zu
Ende gucken.

(Krechel T 2)

Ä 7: Und deshalb kriege ich nie eine verdammte
Serviette, wenn ich nicht schreie.

(Bach/Wyden T 6)

ERKLÄREN wird dazu verwendet, (1) um Handlungen zu motivieren, (2) um Kausalzusammenhänge aufzuzeigen und (3) um Empfindungen oder Emotionen zur Rechtfertigung von Handlungen anzuführen.

(1) ERKLÄRUNGEN können sich auf länger zurückliegende Handlungen beziehen, wenn z.B. eine Handlung zum Gegenstand eines VORWURFS gemacht wird. Sie können sich aber auch unmittelbar an Handlungen eines Sprechers anschließen, wenn dieser versucht, damit seine Handlungen (meist solche vom Typ EH) vorsorglich abzusichern. Solche ERKLÄRUNGEN finden sich besonders häufig nach AUFFORDERUNGEN, wie die folgenden beiden Beispiele zeigen:

Ä 13: Hör auf, hin und her zu rennen, du machst
mich ganz schwindlig.

(Kass T 4)

Ä 6: Laß mich in Ruh, ich bin müd. (Krechel T 2)
Daneben werden sie natürlich auch zur Motivierung von ABLEHNUNG oder WEIGERUNG gebraucht, wie z.B.
in Ä 12:

Ä 12: Ich finde nicht, daß dein Geschmack in
Frisuren besonders gut ist.

(Kass T 3)

Häufig werden dabei Verben wie 'denken' und 'meinen' oder 'finden' verwendet.

Ä 18: Ich denke darüber nach, wann wir das verdammte Gör eigentlich zusammengestümpert haben.

(Bergmann T 1)

Ä 21: Ich dachte, es würde nichts machen.

(Bergmann T 1)

(2) Kausal-ERKLÄRUNGEN sind selten in Streitgesprächen. Sie sind charakteristisch für den Walser-Text, in dem der Mann seine Überlegenheit durch Besserwisserei zu beweisen versucht. In diesem Zusammenhang gibt er auch Kausal-ERKLÄRUNGEN ab, deren Funktion unter taktischen Gesichtspunkten erklärt werden muß. Er versucht damit, ihre Initiative abzublocken und sich selbst in die Führungsposition zu bringen.

Ä 20: Gleich kriegt sie Angst, will zurück,
kann nicht, kriegt die Panik und fängt
an zu springen. (Walser)

(3) Explikationen von Empfindungen mit Hilfe von ERKLÄREN sind Rechtfertigungsversuche, mit denen sich der Sprecher jenseits des einklagbaren Rechts zu stellen versucht, Motive nennt, die er (wenigstens z.T.) nicht beeinflussen kann. Solche ERKLÄRUNGEN erfolgen auf Angriffe entweder, um diese dadurch unwirksam zu machen oder um damit indirekte Angriffe bzw. Gegenangriffe zu starten.

Ä 18: Ich kann nicht dafür, daß ich nicht finde, daß es soviel Spaß macht wie früher.

(Bergmann T 2)

Ä 48: Man kann auch über diese Dinge zuviel reden.

(ebd.)

Ä 50: Aber gerade in dieser Sache glaube ich, daß es falsch ist.

(ebd.)

Ä 18 erfolgt auf eine negative Bewertung, die als Angriff damit entwertet wird. Ä 48 und 50 geht eine VORWURF-Phase voraus, in der UG die Initiative hatte, so daß nun durch die beiden ERKLÄRUNGEN - trotz vorausgehender BESCHWICHTIGUNGEN - UG indirekt angegriffen wird.

2.4.1.15 ZURÜCKWEISEN (Z) und WIDERSPRECHEN (W)

ZURÜCKWEISEN ist ein Sprechhandlungstyp, mit dem der propositionale Gehalt einer anderen Sprechhandlung negiert wird. Man weist zurück, indem man sagt, daß es nicht so war. Eine Festlegung wird aber vermieden. Es wird nicht gesagt, wie es war. Man könnte daher auch sagen, daß ZURÜCKWEISUNGEN ENTWERTUNGEN unter bestimmten Kontextbedingungen sind. Diese Entwertungen beziehen sich nicht nur auf das Geäußerte, sondern auch auf das Mitbehauptete, die Präsuppositionen.¹⁾ Dementsprechend kann man zwei Typen von ZURÜCKWEISUNGEN unterscheiden: solche, die sich direkt auf Äußerungen beziehen (Typ 1), und solche, die sich auf das Mitbehauptete beziehen (Typ 2). Typische Äußerungsformen, mit denen ZURÜCKWEISEN in den Texten realisiert wurde, waren z.B.:

Für Typ 1:

Ä 18: Ich fall nicht über dich her. (Krechel T 1)

Ä 30: Du brauchst das mir nicht vorzuwerfen.
(Krechel T 2)

Ä 7: Nein, das stimmt leider nicht.
(Nannen-Löwenthal)

Ä 33: Das bestreite ich (...) (ebd.)

Ä 53: Das habe ich nicht. (ebd.)

Ä 6: Ich stell' dich nicht immer vor fertige
Tatsachen. (Albee T 1)

Ä 59: Das ist nicht wahr. (Kass T 2)

Ä 24: So kannst du doch wohl nicht antworten.
(Bergmann T 1)

¹⁾ Vgl. Heringer (74 a): 140 ff.

Bereits dieser Überblick läßt Rückschlüsse auf vorausgehende Handlungen des anderen Agenten zu. So sind beispielsweise Ä 18 und 6 Repliken auf VORWERFEN, Ä 30 und 53 Repliken auf negative BEWERTUNGEN, Ä 7 geht eine FESTSTELLUNG voraus, Ä 59 ein HINWEIS, Ä 24 eine ANTWORT und Ä 33 eine ENTWERTUNG. Aber auch DISQUALIFIZIERUNGEN, EXPRESSIVE, AUFFORDERUNGEN und WIDERSPRÜCHE konnten zum Anlaß von ZURÜCKWEISUNGEN werden.

Äußerungsformen, mit denen ZURÜCKWEISUNGEN vom Typ 2 realisiert wurden, gingen vor allem FRAGEN und FESTSTELLUNGEN voraus, aber auch negative BEWERTUNGEN und AUFFORDERUNGEN. Beispiele sind:

Ä 307: Ich betreibe keine Entnazifizierung.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 6: Ich will doch gar nicht nach drüben.

(Tonband 1)

Ä 2: Weil in der DDR kein Sozialismus ist.

(ebd. 3)

Ä 6: Gleichgültig ist es mir wirklich nicht.

(Bergmann T 1)

Ä 307 geht eine FESTSTELLUNG voraus, mit der betont wird, daß W. entnazifiziert wurde, womit gleichzeitig unterstellt wird, daß L. nochmals versuche, einen solchen Prozeß aufzurollen. Die ZURÜCKWEISUNG richtet sich also nicht gegen die Äußerung, sondern gegen die Präsuppositionen. Ähnlich ist es bei den beiden ZURÜCKWEISUNGEN der Tonbandaufzeichnungen.

Ä 5: Sie kommen ja gar nicht über die Grenze rüber, (...)

(Tonband 1)

Mit diesem HINWEIS unterstellt der Sprecher die Absicht des Adressaten, die dieser mit Ä 6 dann ZURÜCKWEIST.

Insgesamt konnte in den Texten festgestellt werden, daß ZURÜCKWEISEN häufiger VORWERFEN und BEWERTEN (negativ, entwertend und disqualifizierend) aber auch FRAGEN und HINWEISE vorausgingen. Bei der folgenden Zusammenfassung wurden vorausgehende Sprechhandlungen, die nicht wenigstens dreimal realisiert wurden, vernachlässigt.

Zusammenfassung von Kotexten von Typ 1:

(Krechel T 2, Ä 30)		$\left. \begin{array}{l} (n) \\ (e) \\ (d) \end{array} \right\} \Rightarrow z$
(Nannen-Löwenthal Ä 170)	B ₁	
(Kass T 1, Ä 19)	Af	
(Kass T 4, Ä 31)	Fr	$\left. \begin{array}{l} \\ \\ \end{array} \right\} \Rightarrow z$
(Nannen-Löwenthal, Ä 7)	Fs	
(Kass T 2, Ä 59)	Hi	
(Krechel T 2, Ä 22)	Vw	

ZURÜCKWEISUNGEN vom Typ 2 waren insgesamt seltener, sie können als charakteristisch für den Interaktionsstil der indirekten Auseinandersetzung angesehen werden. Typisch war auch, daß hier keine VORWÜRFE als vorausgehende Sprechhandlungen vorkamen.

Zusammenfassung von Kotexten von Typ 2:

(Nannen-Löwenthal, Ä 307)	Fs	$\left. \begin{array}{l} \\ B_1 (n) \\ \end{array} \right\} \Rightarrow z$
(Tonbandprotokoll Nr. 1, Ä 6)	B ₁	
(Tonbandprotokoll Nr. 3, Ä 2)	Af	
(Bergmann T 1, Ä 6)	Fr	

Für beide Typen gilt, daß ihr Gebrauch immer eskalierende Wirkung hat und infolgedessen auch Streit eröffnet werden kann.

WIDERSPRECHEN wurde für die Beschreibungssprache bestimmt als 'ZURÜCKWEISUNG + Gegenbehauptung'. WIDERSPRECHEN impliziert ZURÜCKWEISEN, aber nicht umgekehrt. Während mit der ZURÜCKWEISUNG eine Festlegung meist vermieden wird, beinhaltet WIDERSPRECHEN die Festlegung auf eine Gegendarstellung. Dabei kann WIDERSPRECHEN direkt durch eine Negation eingeleitet werden, wie z.B. in Ä 23.

Ä 23: Nein, vorher! (Nannen-Löwenthal)

Aber auch durch eine mit der unmittelbar vorangehenden Handlung inhaltlich kontrastierende Äußerung kann dieser Typ realisiert werden, wie z.B. mit Ä 17 und Ä 14.

Ä 17: Von der anderen Seite kommt man auch nicht rein. (Tonbandprotokoll 2)

Ä 14: Ich übernehme genug Verantwortung, wenn ich unseren Lebensunterhalt verdiene.

(Bach/Wyden T 1)

WIDERSPRECHEN wird besonders häufig mit Negationspartikeln und den Konjunktionen 'aber' und 'sondern' realisiert. Dabei kommt 'aber' eine einschränkende Funktion zu, wie Beispiel Ä 110 zeigt:

Ä 110: Aber nicht aufgedrängt (...)

(Nannen-Löwenthal)

In Verbindung mit einem Negationswort kann 'aber' die gleiche Funktion haben wie 'sondern', wie folgende Paraphrase einer Äußerung im Tschechow-Text zeigt:

Ä 5: Die Bullenwiese gehört uns, aber nicht ihnen. ¹⁾

Ä 5': Die Bullenwiese gehört nicht ihnen, sondern uns. (Tschechow)

Bei den Textanalysen wurde so verfahren, daß Äußerungen, die zwei Sätze enthielten (z.B. Ä 356 unten), wobei durch den ersten Satz eine ZURÜCKWEISUNG, durch den zweiten eine kontrastierende Aussage zur vorhergehenden Äußerung des anderen Sprechers realisiert wurde, in den Standard-Analysen als ZURÜCKWEISUNG und WIDERSPRUCH klassifiziert wurden, auch wenn dieselben Sätze, durch eine adversative Konjunktion wie 'sondern' verbunden, zur Realisierung eines Widerspruchs hätten verwendet werden können. ²⁾ Beispiele für Äußerungsformen mit 'sondern' waren z.B.:

1) Versuche, 'aber' und 'sondern' in ihrer pragmatischen Funktion zu bestimmen, wurden von Abraham (75) und Pusch (75) unternommen. Pusch kommt zu dem Ergebnis, daß es im Deutschen eine rechthaberische und eine konziliante Art des Widersprechens gibt, wobei für die erstere der Gebrauch von 'sondern', für letztere der von 'aber' charakteristisch ist. (Vgl. Pusch (75): 56 f. und 59). Dem kann ergänzend hinzugefügt werden, daß 'aber' in Kombination mit einem Negationswort funktional äquivalent mit 'sondern' ist, wie die Beispiele Ä 5 und Ä 110 zeigen.

2) Durch diese Konvention sollte eine unnötige Komplizierung bzw. Unübersichtlichkeit bei der Klassifizierung der Äußerungen vermieden werden. Ein solches Verfahren schien in Anbetracht der Verwandtschaft der beiden Handlungsmuster vertretbar. Ansonsten wurde so verfahren, wie oben angegeben.

Ä 9: Nicht wir müssen, sondern

(Nannen-Löwenthal)

Ä 65: Nichts haben sie geprüft, sondern zwei
Stunden vor der Sendung ... (ebd.)

Ä 235: Das tut er auch gar nicht, sondern er
ist ein reiner Organisator. (ebd.)

Ä 356: Nein, das haben wir nicht getan! Wir haben
gesagt, (...) (ebd.)

Insgesamt wurden mehr Formen mit 'sondern' ge-
braucht. Formen mit 'aber' kamen in Kombination
mit einem Negationswort vor, wie die Beispiele
Ä 110 und 5 oben zeigen. Die 'konziliante Form
des Widerspruchs' wurde nur mit Ä 336 realisiert.
Daraus kann geschlossen werden, daß sich Streitge-
spräche durch Unversöhnlichkeit auszeichnen, ein
Merkmal, das sie ebenfalls von anderen Konflikt-
formen unterscheidet.

WIDERSPRÜCHE wurden nach fast allen Sprechhand-
lungen der Klassen EH und FH gebraucht. Besonders
häufig waren VORWÜRFE und WIDERSPRÜCHE als voraus-
gehende Handlungskategorien, aber auch BESCHULDI-
GUNGEN, BETEUERUNGEN (B_5) und - ähnlich wie bei
ZURÜCKWEISEN - auch negative BEWERTUNGEN, FRAGEN
und FESTSTELLUNGEN. Im folgenden Schema wurden wie-
derum nur solche Kategorien berücksichtigt, die
wenigstens zweimal vor WIDERSPRECHEN verwendet
wurden.

(Krechel T 1, Ä 3)	Vw	} ⇒ W
(Nannen-Löwenthal, Ä 98)	W	
(ebd. Ä 16)	Bs	
(ebd. Ä 9)	$B_1(n)$	
(ebd. Ä 110)	Fs	
(ebd. Ä 235)	Fr	

2.4.1.16 BETEUERN (B₅)

Ähnlich wie BEWERTEN ist BETEUERN ein Sprechhandlungstyp, mit dem ein Sprecher A Einstellungen bekannt gibt. Allerdings handelt es sich dabei um spezielle Einstellungskundgaben zu eigenen Handlungen. ¹⁾ Aber nicht an alle Handlungen lassen sich BETEUERUNGEN anschließen, z.B. nicht an DROHEN und VORWERFEN. BETEUERN muß also eingeschränkt werden auf Handlungen, mit denen entweder etwas mitgeteilt wird, z.B. mit FESTSTELLEN, ERKLÄREN oder HINWEISEN, oder aber auf Handlungen, deren Konsequenzen für A oder B oder beide positiv sind, wie z.B. VORSCHLAGEN, ANBIETEN und BESCHWICHTIGEN. BETEUERN gehört zur Klasse der RH, da dieser Sprechhandlungstyp immer nur nach FRAGEN, AUFFORDERN, VORWERFEN oder WEIGERN verwendet wird. In Auseinandersetzungshöhepunkten wird BETEUERN auch zur Verteidigung gebraucht, in der Taktik des INSISTIERENS sogar zur Angriffsverschärfung.

Ä 32: Die Bullenwiese gehört mir, verstehen sie,
mir! (Tschechow)

Ä 7: Du stellst mich immer vor fertige Tatsachen.
(Albee T 1)

Ä 32 dient der Verteidigung, wie aufgrund der vorausgehenden DROHUNG geschlossen werden kann, Ä 7 der Angriffsverschärfung, bzw. der VORWURFS-Erneuerung,

1) Selbstverständlich kann man auch in einem Bericht beteuern, daß jemand etwas gesagt habe. A kann beteuern, daß z.B. C etwas aufrichtig meint. Solche Fälle sollen hier nur aus Einfachheitsgründen ausgeschlossen werden, da in den ausgewählten Texten vorwiegend Streitgespräche zwischen zwei Personen vorkommen.

nachdem G versucht hat, die beiden VORWÜRFE, die mit Ä 5 realisiert wurden, ZURÜCKZUWEISEN. Aber auch in dieser speziellen Verwendung ist BETEUERN ein reaktiver Sprechhandlungstyp.

Äußerungsformen, mit denen BETEUERN in den Texten realisiert wurde, zeigten neben verstärkenden Adjektiven, Adverbien und Partikeln auch syntaktische Sonderformen und wörtliche Wiederholungen, die alle als Indikatoren für BETEUERN angesprochen werden können. Charakteristische Formen waren:

- Ä 5: Doch, natürlich bist du attraktiv. (Bergmann T 2)
 Ä 42: Es ist absolut nichts. (Bergmann T 1)
 Ä 12: Jawohl, aber anständig! (Tonbandprotokoll 1)
 Ä 104: Natürlich können wir ihnen das sagen. (Nannen-Löwenthal)
 Ä 354: Aber es steht doch hier drin. (ebd.)
 Ä 357: Doch! (ebd.)
 Ä 24: Und ganz besonders diese. (Henkel-Schrauble)

Im Kontext von BETEUERN kamen sowohl Sprechhandlungen der Klasse EH, als auch der Klasse RH und FH vor, wie das nachfolgende Schema zeigt:

(Kass T 1, Ä 3)	Fr	} ==> B ₅
(Bergmann T 1, Ä 42)	W	
(Kass T 2, Ä 16)	Af	
(Tschechow, Ä 32)	D	
(Albee T 1, Ä 7)	Z	
(Nannen-Löwenthal, Ä 354)	Vw	
(Lanner, Ä 5)	B ₁ (e)	

Am häufigsten wurde BETEUERN nach WIDERSPRECHEN verwendet, häufiger auch nach FRAGEN, AUFFORDERN und DROHEN. Die übrigen Kategorien wurden jeweils nur einmal realisiert.

2.4.2 Zusammenfassung der bei den Standardanalysen verwendeten Handlungskategorien

Ab: ABLEHNUNG, RH nach V, AG, Ra und Bi; A gegen B o e (= neutral im Bezug auf Eskalation)
Funktion: problematisieren der Beziehung
primär Beziehungsaspekt

Af: AUFFORDERUNG, EH (vgl. 2.4.1.2); von A für A
- +e (= eskalierend mit Ausnahme von Funktion 1)
- Funktion in Streitgesprächen:
1) Interaktionseröffnung
2) Veränderung eines Kommunikationsmodus
3) offensiv, durch Thematisierung der Interaktionsbedingungen
4) defensiv, als Grenzsinal
5) gesprächsbeendigend
- primär Inhaltsaspekt

Ag: ANGEBOT, EH (vgl. 2.4.1.7); von A für B
-e (= nicht eskalierend)
Funktionen: 1) Einstellungen von B herausbekommen
2) A legt sich fest
3) Schaffung neuer Interaktionsbedingungen
primär Beziehungsaspekt

B₁: BEWERTEN, FH (vgl. 2.4.1.8)

B₁(d) : BEWERTEN (disqualifizieren), FH, A gegen B
+e
Funktion: starker persönlicher Angriff auf B in Auseinandersetzungshöhepunkten,
primär Beziehungsaspekt

B₁(p): BEWERTEN (positiv), FH, A für B

-e

Funktion: Partnerbestätigung
primär Beziehungsaspekt

B₁(n): BEWERTEN (negativ), FH, A gegen B

+e

Funktion:

- 1) Verwerfung bzw. Problematisierung der Beziehung
- 2) In Frage stellen der Identität von B

primär Beziehungsaspekt

B₁(k): BEWERTEN (kontrastiv), RH, A gegen B

+e

Funktion:

- 1) Situationsschaffung (Eröffnung)
- 2) Situationsverschärfung
- 3) Kennzeichnung von Höhepunkten

primär Beziehungsaspekt

B₁(e): BEWERTEN (inhaltlich entwerten), FH, A gegen B

+e

Funktion: starker Angriff auf B in
Auseinandersetzungshöhepunkten

primär Beziehungsaspekt

B₃: BERICHT, FH; wurde zur Klassifizierung längerer Textstücke eines Sprechers verwendet, z.B. Ä 1 und Ä 9 im Nannen-Löwenthal-Gespräch; keine unmittelbare Relevanz in Auseinandersetzungen

B₄: BESCHWICHTIGEN, RH, (vgl. 2.4.1.4) A für A und B
-e

Funktion:

- 1) Abschwächen der Intensität der Auseinandersetzung
 - 2) Aushandlungsfunktion zur Gewinnung neuer Interaktionsbasis
 - 3) Vermeidung weiterer Eskalation
- primär Beziehungsaspekt

B₅: BETEUEERUNG, RH (vgl. 2.4.1.16) A für A
o e (= neutral im Bezug auf Eskalation, d.h. kann + oder - e sein, je nach der Stellung in der Sequenz)

Funktion: Imagepflege und Handlungsverstärkung bzw. Erhöhung der Verbindlichkeit
primär Beziehungsaspekt

B₆: BESTÄTIGUNG, RH, A für B, primär Beziehungsaspekt

Be: BEGRÜNDEN, FH (vgl. 2.4.1.14) A für A und B
o e

Funktion: 1) sich verteidigen
2) motivieren, um möglichem Angriff vorzubeugen
primär Beziehungsaspekt

Bg: BEGRÜßUNG, EH, A für B; primär Beziehungsaspekt

Bi: BITTEN, EH (vgl. 2.4.1.1) A für A

- e

Funktion:

- 1) positive Einstellung bei B hervorrufen
- 2) Eskalationssequenzen durchbrechen
- 3) nach mißglückten Aufforderungen doch noch zum Ziel kommen

primär Inhaltsaspekt

Bm: BESCHIMPFEN, RH (vgl. 2.4.1.9) A gegen B

+ e

Funktion: starker Angriff auf B,
um B zu verletzen oder ihn
in den selben emotionalen
Zustand zu versetzen, in
dem sich A befindet
(Auseinandersetzungshöhe-
punkt)

primär Beziehungsaspekt

Bs: BESCHULDIGEN, EH (vgl. 2.4.1.13) A gegen B

(vor C)

+ e

Funktion:

- 1) direkte Verurteilung von B aufgrund moralischer Normen oder Vorbereitung einer Verurteilung
- 2) Abwertung oder Disqualifizierung über aktuelle Situation hinaus, besonders vor Dritten

primär Beziehungsaspekt

D: DROHEN, EH (vgl. 2.4.1.3) A für A

+ e

Funktion:

- 1) initial: Veränderung des Kommunikationsmodus (Verschärfung der Auseinandersetzung)
 - 2) Durchsetzung von Interessen oder defensiv als Grenzmarkierung
 - 3) Grenzsinalfunktion
- primär Beziehungsaspekt

Er: ERKLÄREN, FH (vgl. 2.4.1.14) A für A und B

o e

Funktion:

- 1) Handlungsmotivation (Entschärfen)
 - 2) Rechtfertigung
 - 3) indirekter Angriff durch 2)
 - 4) Ebenenwechsel (Beziehungs-Inhaltsaspekt)
- primär Beziehungsaspekt

Et: ENTSCHULDIGEN, RH, A für A und B; primär
Beziehungsaspekt

Ex: EXPRESSIV, RH (vgl. 2.4.1.11) A für A und B

o e

Funktion:

- 1) Grenzsinal
 - 2) Ausdruck von Wut oder Zorn
 - 3) Angriff
- primär Beziehungsaspekt

Fr: FRAGE, EH (vgl. 2.4.1.10 Unterpunkt 3)

Inhaltsaspekt

Fs: FESTSTELLEN, FH (vgl. 2.4.1.12)

o e

Funktion: Informationsvermittlung
primär Inhaltsaspekt

Ha: HANDLUNGSANKÜNDIGUNG, EH; A für A und B

o e

Funktion: Information für B
primär Beziehungsaspekt

Hi: HINWEIS, FH (vgl. 2.4.1.12) A für A und B

o e

Funktion:

- 1) B zum Handeln zu veranlassen
- 2) informieren über A's Handlungsmöglichkeiten

primär Beziehungsaspekt

Ra: RATEN, RH auf Fr, Af und Bi; A für B,

Beziehungsaspekt

V: VORSCHLAGEN, EH (vgl. 2.4.1.6) von A für A und B

o e

Funktion:

- 1) Durchbrechung des Kommunikationsmodus
- 2) Themenwechsel

primär Beziehungsaspekt

Vw: VORWURF, EH (vgl. 2.4.1.10) A gegen B

+ e

Funktion: offener oder verdeckter
Angriff gegen B, um ihn
ins Unrecht zu setzen.

primär Beziehungsaspekt

W: WIDERSPRUCH, RG (vgl. 2.4.1.15) A gegen B

+ e

Funktion: Unversöhnlichkeit markieren; B wird keine Möglichkeit zur Selbstkorrektur gegeben

primär Beziehungsaspekt

Wa: WARNUNG, EH (vgl. 2.4.1.5) A für B

- e

Funktion: Wahrnehmung der Interessen des Partners

primär Beziehungsaspekt

We: WEIGERUNG, RG auf Af und D; A gegen B

+ e

Funktion:

1) Situationsschaffung (Eröffnung)

2) Situationsverschärfung

(auf DPOHEN)

primär Beziehungsaspekt

Z: ZURÜCKWEISEN, RH (vgl. 2.4.1.15) A gegen B

+ e

Funktion: direkte oder indirekte Entwertung von Äußerungen (Propositionen und Präsuppositionen) von B

primär Inhaltsaspekt

Weitere Zeichen:

T : Turn (= Redeeinleitung, z.B. 'Hör zu, (...)'
im Baldwin-Text Ä 32)

Funktion: Sprecherwechsel einleiten

Ss: Sprechersignal (= Ausrufworte wie z.B. 'He!' im
Albee-Text 1, Ä 14); kann die Funktion
eines Turn übernehmen

Hs: Hörsersignal; erfolgt auf Anruf, Af, Fr, Bi und
nonverbale Handlungen, wie z.B. im Albee-
Text 2, Ä 21: 'Herein!'

X: Fragment, unvollständige Äußerung, gekennzeich-
net durch drei Punkte. Beispiel:

Ä 7: Nein, nein, er will hier ...

(Tonband 1)

2.5 Komplexe Sprechhandlungen: Taktiken

Taktiken, so wurde oben ausgeführt, sind Reaktionsmuster, die von einem Agenten in bestimmten Situationen befolgt werden.¹⁾ Solche 'Reaktionsformen' sind in den letzten Jahren auch in der Sozialpsychologie als immer wiederkehrende erkannt und beschrieben worden. Satir schreibt beispielsweise:

"Wenn es irgendwelche Spannungen gab, beobachtete ich immer wieder vier Methoden, mit denen die Menschen sie handhabten. Diese vier Methoden kamen nur vor, wenn jemand auf Spannung reagierte und zu gleicher Zeit spürte, daß seine Selbstachtung mit im Spiel war. (...) Die vier Muster der Kommunikation (...) sind: versöhnlich stimmen (beschwichtigen), anklagen (beschuldigen), berechnen (rationalisieren), ablenken (irrelevant reagieren)." ²⁾

Ihr geht es um die Beschreibung pathologischer Kommunikationsmuster, denen sie als 'fünfte Reaktionsform' die fließende oder kongruente entgegenhält, die ihrer Meinung nach natürlichem Verhalten entspricht. ³⁾

Was Satir mit dem Ausdruck 'Reaktionsform' zu beschreiben versucht, entspricht in gewisser Weise dem in dieser Arbeit entwickelten Begriff der Taktik.

1) Auch für Taktiken gilt demnach Wittgensteins Diktum: "Wenn ich der Regel folge, wähle ich nicht. Ich folge der Regel blind." (Wittgenstein PhU § 219).

2) Satir (75): 81

3) Vgl. dazu Satir (75): 84 ff.

Allerdings stellen Satirs Formen starke Vereinfachungen dar, bei deren Beschreibung weniger Gewicht auf sprachliche Manifestierung, dafür um so mehr auf Einstellung und Körperhaltung gelegt wird.

Die folgende Darstellung komplexer Handlungsmuster orientiert sich wiederum an Äußerungsformen, die in den Texten realisiert wurden. Diese sollen, mit den jeweiligen Handlungskombinationen, zu deren Realisierung sie dienen, beschrieben werden. Innerhalb der Kombinationen sind diejenigen Grundkategorien herauszuarbeiten, die als Indikatoren für die Gesamtintention eines Zuges gelten können.¹⁾

Es kann jedoch nicht darum gehen, alle in den Texten vorkommenden Taktiken zu beschreiben, da damit der Rahmen der Arbeit zweifellos gesprengt würde. Darum sollen nur streitspezifische Taktiken beschrieben werden. Als solche gelten komplexe Handlungstypen, mit denen vom Inhalts- auf den Beziehungsaspekt gewechselt wird, so daß entweder eine Streitsituation entsteht oder aber ein bestehender Streit verschärft wird.²⁾ Andere Taktiken, z.B. argumentative oder streitvermeidende (letztere

1) Es ist selbstverständlich, daß nicht der Zug eine Gesamtintention hat, sondern der Sprecher, der diesen Zug realisiert. Allerdings geht es hier nicht um die Erschließung von Sprecherintentionen, sondern um die Zuordnung von Intentionen (allgemeiner Art) zu spezifischen Handlungskombinationen aufgrund von Konventionen. Vgl. Searle (71): 71 ff. und Bennett (73).

2) Vgl. dazu oben 1.2.2 und 2.3.4

basieren hauptsächlich auf Themenwechsel!) werden in den Standardanalysen informell verwendet, ähnlich wie einzelne einfache Handlungstypen. ¹⁾

Es geht also im folgenden um die Erfassung standardisierter Sprechhandlungsfolgen und um Relationen, die zwischen Grundkategorie(en) und anderen Handlungsmustern bestehen.

¹⁾ Als argumentative Taktiken können z.B. NACHFRAGEN, GENERALISIEREN, HERAUSGREIFEN, KONKRETISIEREN, HOCHSPIELEN, HERUNTERSPIELEN, SICH FESTLEGEN und FESTNAGELN gelten, als streitvermeidende z.B. ABLENKEN, AUSWEICHEN und ÜBERGEHEN.

2.5.1 VORHALTEN ('Vorhaltungen machen') ¹⁾

Es lassen sich folgende Bedingungen für VORHALTEN angeben.

Anlaß: 1. Eine Handlung H oder eine Handlungssequenz (H, H', H'', ...) von B

2. H oder H, H' ... verletzen eine Norm oder Präferenz von A bzw. allgemeiner Normen und Präferenzen

Annahmen:

3. Die Realisierung von H bzw. der H-Sequenz ist in ähnlichen Situationen wieder erwartbar.
4. A will eine Verhaltensänderung bei B bewirken, so daß sich B in künftigen Situationen anders verhält.
5. A steht zu B in einer symmetrischen oder asymmetrischen Beziehung, in der A die dominante Position innehat.
6. B wertet einen Zug bzw. eine Äußerung, mit der A versucht einen derartigen Einfluß auf B auszuüben, als Angriff oder weiß zumindest, daß A damit einen Angriff intendiert hat.

¹⁾ Bereits Rehbein (72) hat zwischen 'Vorwürfen' und 'Vorhaltungen' unterschieden, ohne jedoch auf den spezifisch handlungstheoretischen Unterschied und die daraus für die Beschreibung resultierenden Konsequenzen einzugehen. Seine These, daß 'Vorhaltungen' "Verweise ('Erinnerungen, Ermahnungen') auf die von beiden akzeptierten Normen" (S. 301) enthalten, konnte aufgrund der Textbefunde in dieser Form nicht bestätigt werden. HINWEISE dienten nur zur Erzeugung von Grundkategorien dieser Taktik.

Unter den genannten Bedingungen realisiert A den komplexen Handlungstyp VORHALTEN, wenn er B - direkt - zu verstehen gibt, daß er H bzw. H, H', ... von B negativ bewertet und damit seine Verärgerung zum Ausdruck bringt, um B zu einer dauerhaften Verhaltensänderung zu motivieren. Ähnlich wie mit VORWERFEN kann man durch VORHALTEN jemanden ins Unrecht setzen oder - als Gegenzug! - sich selbst wieder ins Recht.

Gemäß diesen Bedingungen kann VORHALTEN mit VORWERFEN, EXPRESSIVEN und BEWERTEN realisiert werden. HINWEISE dienen nur zur Erzeugung von BEWERTEN und VORWERFEN. Insgesamt konnten in den Texten der Gebrauch folgender Grundkategorien nachgewiesen werden:

1. VORHALTEN durch kontrastierendes BEWERTEN
2. VORHALTEN durch VORWERFEN oder WIDERSPRECHEN
3. Elliptisches VORHALTEN

1. VORHALTEN durch kontrastierendes BEWERTEN
VORHALTEN dieses Typs kann durch die in ihnen vorkommenden kontrastiven BEWERTUNGEN charakterisiert werden. Andere Handlungstypen können noch zusätzlich Verwendung finden, wie z.B. in Ä 15 im Krehel-Text 1. Sie haben aber nur stützende oder illustrierende Funktion und sind insofern von den BEWERTUNGEN abhängig. Da Taktiken Reaktionsmuster sind, wird durch die kontrastierenden BEWERTUNGEN B's implizite oder explizite BEWERTUNG ¹⁾ wiederholt und anschließend mit der eigenen BEWERTUNG, nämlich

1) Implizite BEWERTUNGEN sind immer mit Handlungstypen gegeben, die BEWERTUNGEN enthalten, wie z.B. VORWERFEN.

A's Präferenz oder einer Norm konfrontiert. VORHALTEN besteht in diesem Fall also darin, daß A B dessen BEWERTUNG und seine eigene vorhält. Äußerungsformen, mit denen VORHALTEN dieses Typs realisiert wurden, waren z.B.:

Ä 17: Dein hübsches Gesicht verschwindet ganz unter der Schminkerei und den vielen Kämmen und Haarspangen. (Kass T 3)

Ä 19: Ich kann dir nur sagen, mit deiner Schminkerei und Schmiererei um die Augen sieht man überhaupt nicht mehr, was für wunderschöne, tiefbraune Augen du hast.
(ebd.)

Mit beiden Zügen wird die oben genannte Handlungsmusterkombination realisiert, in Ä 17 zunächst die positive und dann die negative BEWERTUNG, in Ä 19 umgekehrt. Ähnlich beginnt Ä 15 im Krechel-Text 1 mit einer kontrastiven BEWERTUNG, an die eine weitere, negative angeschlossen wird.

Ä 15: Ich bin auch geschafft, das kannst du mir glauben. Wenn ich abends aus dem Büro komm, bin ich tot. (Krechel T 1)

Kontrastive BEWERTUNGEN können an Stelle von positiven oder negativen BEWERTUNGEN stehen und mit beiden BEWERTUNGEN in Kombination verwendet werden. Sie haben defensiven Charakter. VORHALTEN durch Gegenüberstellung oder VERGLEICH kann nun folgendermaßen zusammengefaßt werden:

$$\text{VORHALTEN (offensiv)} \rightarrow \left\{ \begin{array}{l} B_1(p), B_1(n) \\ B_1(n), B_1(n) \end{array} \right\}$$
$$\text{VORHALTEN (defensiv)} \rightarrow B_1(k), B_1(n)$$

2. VORHALTEN durch EXPRESSIVE, VORWERFEN oder WIDERSPRECHEN

Während beim ersten Typ von VORHALTEN explizite BEWERTUNGEN verwendet wurden, zeichnet sich dieser Typ durch den Gebrauch von VORWÜRFEN oder WIDERSPRÜCHEN als Grundkategorien aus, zu deren Verstärkung EXPRESSIVE verwendet werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob die VORWÜRFE offen oder verdeckt sind. Ähnlich wie beim Typ 1 (VORHALTEN durch kontrastierendes BEWERTEN) können auch hier zusätzliche Handlungsmuster zur Verstärkung bzw. Verdeutlichung verwendet werden, was unten durch fakultative Klammern anhand häufig wiederkehrender Handlungstypen angedeutet wird. Äußerungen, mit denen VORHALTEN dieses Typs realisiert wurden, waren: ...

Ä 28: Mutter, du hättest ihn nicht wegwerfen sollen. Er hat mir gehört. (Kass T 4)

Ä 29: Es ist doch wirklich eine Schande, daß ein junger Mensch zwei Tage der Woche völlig nutzlos vergeudet. Alles was du kannst, ist das Haus verdrecken. (Kass T 2)

Ä 11: Kaum bin ich in der Tür, da fängste schon wieder an: Ich will auch mal was von meiner Tochter. Haste sonst nix, von dem du was hast? (Krechel T 1)

Mit Ä 28 wird ein VORWURF und eine BEGRÜNDUNG realisiert, mit Ä 29 ein VORWURF in Kombination mit einer negativen BEWERTUNG und mit Ä 11 zwei VORWÜRFE und ein EXPRESSIV. Ähnliche Grundstrukturen zeigten sich bei verdeckten VORHALTUNGEN:

Ä 8: Fang nicht so an lieber Johan. Du bist nur müde und betrunken. (Bergmann T 4)

Ä 28: Und du willst eine moderne, effektive
Berufsfrau sein, die in alle Himmels-
richtungen predigt, wie wichtig Familien-
planung ist? Mein Gott. (Bergmann T 1)

Ä 13: Nur weiter so! Erst spannst du mir das
Annerl aus und jetzt noch die Leut!

(Lanner)

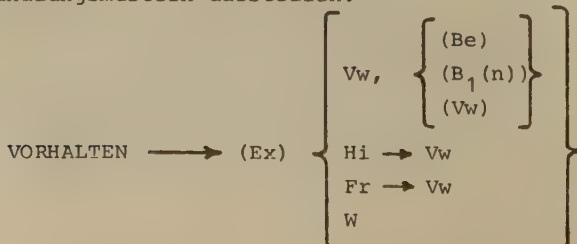
Ä 23: So, ich. Und warum denn ich? Und warum
nicht du? (Walser)

In Ä 8 wird ein EXPRESSIV mit einem verdeckten VOR-
WURF verwendet, in Ä 28 ebenfalls. In Ä 13 wird
eine durch einen EXPRESSIV erzeugte DROHUNG mit
einem verdeckten VORWURF kombiniert und in Ä 23
wiederum ein EXPRESSIV mit zwei ebenfalls ver-
deckten VORWÜRFEN.

Schließlich wurden auch WIDERSPRÜCHE mit
EXPRESSIVEN kombiniert, wie die beiden folgenden
Beispiele zeigen:

Ä 53: Nein, zum Teufel, so kann man nicht ar-
gumentieren. (Bergmann T 1)

Ä 9: Überlegt? Geschlafen hast du! (Kass T 2)
Auch hier liegen implizite BEWERTUNGEN vor, wobei
Verärgerung durch den EXPRESSIV ausgedrückt wird.
EXPRESSIVE fehlten nur bei offenen VORWÜRFEN, was
als Zeichen dafür gewertet werden kann, daß auch
mit offenen VORWÜRFEN Verärgerung ausgedrückt wer-
den kann. VORHALTEN vom Typ 2 läßt sich nun zu-
sammenfassend als eine Kombination aus folgenden
Handlungsmustern darstellen:



3. Elliptisches VORHALTEN

Nicht alle Reaktionszüge sind aufgrund ihrer Handlungsmusterkombinationen so eindeutig erkennbar wie die bis jetzt angeführten Formen. Manchmal wurden nur einzelne Handlungsmuster gebraucht, wobei aber meist aus dem Kontext, d.h. den vorausgehenden Sprechhandlungen oder Taktiken, klar wurde, daß auch in diesem Fall die Taktik des VORHALTENS verwendet worden war. Es ist zu vermuten, daß diese Formen durch entsprechende Intonationsmerkmale eindeutig diskriminierbar sind.

Ein solcher Zusammenhang zwischen elliptischen Formen und Intonation ist wahrscheinlich, da VORHALTUNGEN dieser Art in den Texten in Auseinandersetzungshöhepunkten oder unmittelbar danach gebraucht wurden. Hinzu kommt - und darauf wurde bereits oben ausführlich eingegangen -, daß bestimmte Äußerungsformen, die speziell zur Realisierung von VORWERFEN dienen, zusätzlich die Sprecherverfassung, d.h. in diesem Fall also Ärger ausdrücken. ¹⁾ Charakteristisch sind dafür Interrogativsätze und Imperativsätze wie z.B. Ä 15, aber auch Aussagesätze:

Ä 15: Warum läßt du das Mädchen nicht in Ruhe
und gehst zur Arbeit? (Hansberry)

Ä 15: Mußt du schon wieder damit anfangen!
(Odets T 1)

Ä 17: Das muß nicht sein, daß man gleich übereinander herfällt.
(Krechel T 1)

Ä 9: Damit endet es bei uns immer.
(Bach/Wyden T 4)

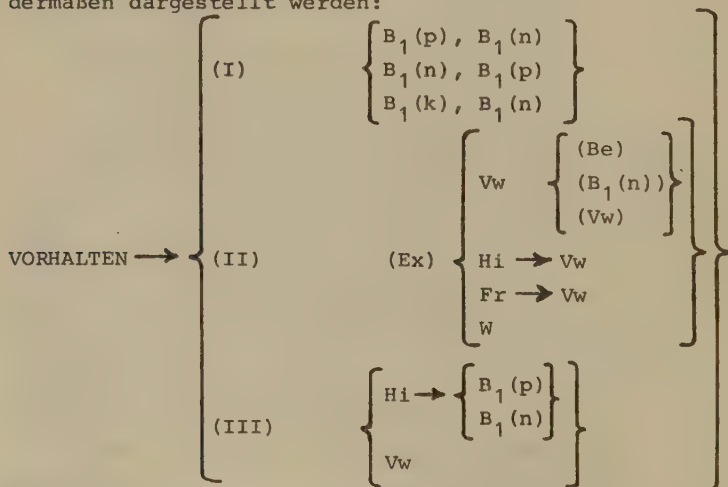
Ä 67: Du redest, als hättest du die Abtreibung
schon hinter dir. (Bergmann T 1)

¹⁾ Vgl. dazu 2.4.1.10; 5.

Ä 15, 17 und 9 sind offene VORWÜRFE, Ä 67 ist ein verdeckter, der durch einen HINWEIS erzeugt wird.¹⁾ Verdeckte VORWÜRFE dieser Art findet man auch z.B. in Ä 4 im Bach/Wyden-Text 3 und in Ä 6 im Bach/Wyden-Text 4.

Schließlich wurde mit HINWEISEN auch positives und negatives BEWERTEN erzeugt, z.B. mit Ä 30 im Tonbandprotokoll 1. Es liegt die Vermutung nahe, daß in Auseinandersetzungshöhepunkten und unmittelbar an diese anschließend nicht nur aufgrund der Intonation eine elliptische Realisierung dieser Taktik möglich ist, sondern auch aufgrund der vorangegangenen Äußerungen, die bereits alle relevanten Bedingungen enthalten.

Die drei Möglichkeiten, VORHALTEN durch Handlungsmusterkombinationen zu realisieren, können folgendermaßen dargestellt werden:



¹⁾ Diese Redeweise hat nur stilistische Gründe. Exakt müßte es heißen: Offene Vorwürfe werden mit den Äußerungen Ä 15 ... realisiert. Keinesfalls soll damit Äußerungsform und Handlungstyp identisch gesetzt werden.

Zusammenfassung:

VORHALTEN ist ein komplexer Handlungstyp, mit dem A B wegen einer Handlung H oder H, H', H'' ... angreift, mit dem Ziel, eine dauerhafte Verhaltensänderung bei B zu bewirken. A kann das tun, indem er kontrastierende BEWERTUNGEN gebraucht (I), indem er seine Verärgerung mit Hilfe von EXPRESSIVEN und offenen oder verdeckten VORWÜRFEN oder WIDERSPRÜCHEN zum Ausdruck bringt (II). A kann an Auseinandersetzungshöhepunkten auch elliptische Formen verwenden, indem er mit Hilfe von HINWEISEN BEWERTUNGEN erzeugt oder einfach VORWERFEN verwendet (III).

VORHALTEN ist eine Taktik, mit der Auseinandersetzungen sowohl eröffnet, als auch verschärft werden können. Sie kann sowohl offensiv ('jemanden ins Unrecht setzen') als auch defensiv ('sich ins Recht setzen') gebraucht werden, sie ist in jedem Fall eskalierend.

2.5.2 PERSÖNLICH NEHMEN

Mit der Taktik des VORHALTENS verwandt ist die Taktik des PERSÖNLICH NEHMENS, insofern A B zeigen muß, daß er eine oder mehrere Handlungen von B als persönliche Kränkung oder Beleidigung empfindet. Dazu wird er ihm diese Handlungen VORHALTEN und BEWERTEN: Insofern könnte man PERSÖNLICH NEHMEN als ein Untermuster von VORHALTEN bezeichnen. Anders formuliert: VORHALTEN ist unter spezifischen Bedingungen PERSÖNLICH NEHMEN.¹⁾ PERSÖNLICH NEHMEN ist ein Reaktionsmuster, das z.B. auf VORHALTEN als Gegenzug verwendet werden kann. Aber während bei VORHALTEN eine symmetrische Beziehungsrelation zwischen A und B vorausgesetzt wird oder eine asymmetrische (in der A die dominierende Position innehat), wird bei PERSÖNLICH NEHMEN neben einer symmetrischen eine asymmetrische vorausgesetzt, in welcher B die dominante Position innehat. Ähnlich wie bei BESCHULDIGEN wird daher bei PERSÖNLICH NEHMEN stark auf moralische Normen zurückgegriffen.

Die Taktik des PERSÖNLICH NEHMENS gilt als unangenehme Taktik, weil mit ihr häufig "eine Rückbeziehung des vom Gegner Gesagten auf die eigene Person(erfolgt), die an sich dem Inhalt nach gar nicht begründet ist, mit der aber der Anlaß für

1) Man vgl. dazu Heringer (74 a): 53; analytisch ist der Zusammenhang gegeben. Dennoch wird PERSÖNLICH NEHMEN als eigenes Handlungsmuster beschrieben, da es, anders als VORHALTEN, auch gebraucht werden kann, um sich geschlagen zu geben bzw. durch die demonstrierte Hilflosigkeit den Partner zum Einlenken zu veranlassen, wie z.B. im Coward-Text 1. Dagegen ist VORHALTEN immer aggressiv.

eine hitzigere Kampfarm vom Zaune gebrochen wird." ¹⁾
Aber auch dann, wenn B seine Handlung bzw. Handlungen persönlich gemeint hat, d.h. die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS gebrauchte, wird durch PERSÖNLICH NEHMEN die Auseinandersetzung verschärft.

Von den unter VORHALTEN angeführten Bedingungen gelten nur 1. und 6. Bedingung 2 muß folgendermaßen modifiziert werden:

2': H bzw. H, H', H'' ... verletzen das Selbstwertgefühl von A, d.h. besonders ausgezeichnete Präferenzen.

Im Unterschied zu VORHALTEN kann man nur etwas faktuelles PERSÖNLICH NEHMEN: Als Anlaß gilt daher nur eine Handlung oder Handlungsfolge, die unmittelbarer Bestandteil der Streitsituation ist. ²⁾ Der Anlaß ist daher durch eine dritte Bedingung folgender Art zu ergänzen:

3': H bzw. H, H', H'' ... geht der Reaktion von A unmittelbar voraus.

Annahmen A's:

4': B wird durch den Gebrauch der Taktik von A ins Unrecht gesetzt, d.h. seine Position wird geschwächt.

5': Die Anwendung der Taktik führt zum Einlenken oder Ausweichen von B oder aber zu einer weiteren Streitverschärfung.

1) Rother (61): 132

2) Dagegen könnte eingewandt werden, daß man auch Äußerungen persönlich nehmen kann, die B Dritten gegenüber, vielleicht sogar in Abwesenheit von A, gemacht hat. Solche Fälle sollen hier nicht behandelt werden.

Nach dem Gesagten wird es kaum verwundern, wenn sich in den Handlungssequenzen, mit den PERSÖNLICH NEHMEN realisiert wurde, ähnliche Kombinationen wiederfinden, wie bei der Taktik VORHALTEN. Vernachlässigt man zwei Ausnahmefälle (Ä 59 und 63 im Coward-Text 1), so lassen sich zwei Gruppen bilden, die sich signifikant unterscheiden.

1. PERSÖNLICH NEHMEN, indem man Handlungen negativ BEWERTET

Die Taktik des PERSÖNLICH NEHMENS kann realisiert werden, indem man negative oder kontrastive BEWERTUNGEN oder auch durch andere Handlungstypen erzeugte BEWERTUNGEN mit EXPRESSIVEN oder HINWEISEN oder beidem kombiniert. BEWERTEN ist also die Hauptkategorie, zu deren Verstärkung weitere Handlungsmuster herangezogen werden.

Ä 28: Versuchen sie ruhig, mich anzuschmieren.
Ich bin jetzt echt böse. Das kann ich
ruhig mal sagen. (Henkel-Schrauble)

Ä 56: Wenn es etwas auf der Welt gibt, das mich
aufregt, so ist es diese absichtliche
Dickköpfigkeit. (Coward T 1)

Ä 61: Ich habe mich noch nie so elend gefühlt
in meinem Leben. Ich hasse dich!

(Coward T 1)

Ä 28 kann analysiert werden als negative BEWERTUNG, an die zwei HINWEISE angeschlossen werden, Ä 56 als EXPRESSIV in Kombination mit einer negativen BEWERTUNG. Mit beiden Zügen wird auf INSISTIEREN reagiert. Ä 61 dient zur Realisierung eines HINWEISES, mit dem eine negative BEWERTUNG erzeugt wird, an die sich ebenfalls ein EXPRESSIV anschließt.

2. PERSÖNLICH NEHMEN, indem man offene oder verdeckte VORWÜRFE in Kombination mit anderen Handlungstypen gebraucht

Neben BEWERTEN wird die Taktik des PERSÖNLICH NEHMENS auch häufig mit Hilfe von VORWÜRFEN realisiert, die, ähnlich wie bei VORHALTEN, mit EXPRESSIVEN und HINWEISEN, aber auch mit BETEUERN und ZURÜCKWEISEN kombiniert werden. Auffallend ist eine häufige Kombination von offenem und verdecktem VORWERFEN, eine Kombination, die bei VORHALTEN in den Texten nicht auftaucht. Äußerungen mit offenen VORWÜRFEN waren z.B.

Ä 6: Du redest von Leier. Ich mein das bitter ernst. (Krechel T 1)

Ä 18: Übereinander herfallen, haste gesagt? Ich fall nicht über dich her. Mir kannst du das nicht vorwerfen. (Krechel T 1)

Ä 26: Wie kannst du so zu mir sprechen! (Coward T 6)

Mit Ä 6 wird ein HINWEIS und ein VORWURF realisiert, mit Ä 18 ein EXPRESSIV, ein HINWEIS und ein VORWURF und bei Ä 26 handelt es sich um einen einfachen VORWURF. Ä 18 ist ein Reaktionszug auf VORHALTEN, Ä 6 und 26 erfolgen auf ABBLOCKEN. Formen, in denen verdeckte VORWÜRFE gebraucht wurden, waren z.B.:

Ä 32: Aha, jetzt bin ich schon irgendwer. (Henkel-Schräuble)

Ä 26: Nein mein Herr! Das ist es ganz und gar nicht. Ich weiß genau, was es ist. Dir macht es einfach Spaß, an mir herumzunörgeln. (Bach/Wyden T 6)

Ä 24: Nach ihnen kommt es also so heraus, daß ich ein Usurpator bin? (Tschechow)

Ä 18: Ich kann nichts dafür, daß ich nicht finde, daß es soviel Spaß macht wie früher. Ich kann nichts dafür. Es gibt völlig natürliche Erklärungen dafür. Du darfst mich in dieser Hinsicht nicht beschuldigen und mir kein schlechtes Gewissen geben. (Bergmann T 2)

Mit Ä 32 wird ein VORWURF durch einen EXPRESSIV erzeugt, mit Ä 6 durch eine BEGRÜNDUNG, mit Ä 24 durch eine negative BEWERTUNG und mit Ä 18 durch eine AUFFORDERUNG. Werden in einer Äußerung zwei VORWÜRFE gebraucht, so ist das meist ein Zeichen hoher emotionaler Erregung des Sprechers. ¹⁾ Häufig werden dabei zusätzlich EXPRESSIVE gebraucht, ein Ausdruck für die emotionale Beteiligung, die mit dieser Taktik zugleich ausgedrückt werden soll. Beispiele für solche Verdoppelungen sind:

Ä 20: Kann ich mich nicht auch mal erholen und ausruhen? Das hab ich doch wirklich verdient. Ich arbeite die ganze Woche verdammst schwer. Und wie schwer! (...)

(Kass T 2)

Ä 48: Wie kannst du es wagen, so zu mir zu sprechen. Wie kannst du nur! Ich bin noch nie in meinem Leben so beschimpft worden.

(Coward T 6)

Ä 21: Mach dich doch nicht lustig über mich. Was kann ich denn dafür, daß die Zeiten schlecht sind? Was soll ich denn deiner Meinung nach tun? Vielleicht von 'ner Brücke springen oder sonst was?

(Odets T 1)

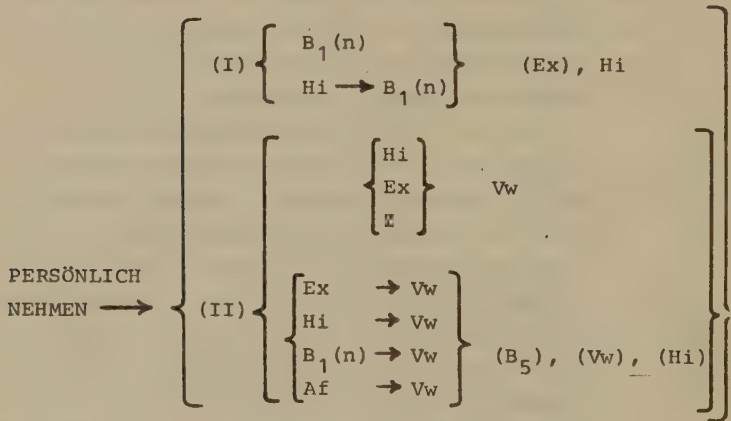
1) Die Annahme, daß solche Verdoppelungen ein Zeichen für Auseinandersetzungshöhepunkte sein könnten, hat sich nicht bestätigt.

Auffallend ist, daß mit dieser Taktik nicht nur Handlungen bzw. Handlungsfolgen angegriffen werden, sondern auch Handlungsmodalitäten, was durch die Verwendung von 'anschmieren', 'Dickköpfigkeit', 'herumnörgeln' und 'lustig machen' ausgedrückt wird. Klarer als mit VORHALTEN kann mit dieser Taktik vom Inhalts- auf den Beziehungsaspekt gewechselt werden. PERSÖNLICH NEHMEN kann dennoch nicht als Streiteröffnungstaktik gewertet werden. Die Realisierungen in den Texten zeigten vielmehr, daß diese Taktik meist dazu verwendet wird, von Eskalationsphasen zu Höhepunkten überzuleiten, wie z.B. im Coward-Text 1, A 57, oder aber um auf Höhepunkten den Stärkeren mit Hilfe moralischer Verweise zu schwächen.

Die eingangs erwähnte Verwandtschaft zu VORHALTEN zeigt sich an den Realisierungsmöglichkeiten mit einfachen Handlungstypen der Kategorien BEWERTEN und VORWERFEN. Elliptische Formen von VORHALTEN unterscheiden sich formal nicht von PERSÖNLICH NEHMEN und werden mit letzterer Taktik meist in Auseinandersetzungshöhepunkten verwendet. Ähnlich wie auf der Ebene einfacher Handlungsmuster Sequenzen gleicher Typen festgestellt wurden, so finden sich in den Texten auch Sequenzen von PERSÖNLICH NEHMEN, auf deren Funktion im Zusammenhang mit den Phasen noch eingegangen wird.

Die Taktik PERSÖNLICH NEHMEN kann nun folgendermaßen zusammengefaßt werden: PERSÖNLICH NEHMEN ist ein komplexer Handlungstyp, mit dem A auf Handlungen bzw. eine Handlung oder Handlungsmodalität von B reagiert, durch die sein Selbstwertgefühl verletzt wird. Seine Funktion ist, entweder B ins

Unrecht oder A ins Recht zu setzen. Dazu wird meist direkt oder indirekt auf moralische Normen zurückgegriffen. PERSÖNLICH NEHMEN kann daher als die Taktik des Schwächeren bezeichnet werden. Sie dient aber auch zur Vorbereitung von Angriffen, wie z.B. im Tschechow-Text, A 24, und wird dann mit der Taktik des VORHALTENS kombiniert. Realisierungsmöglichkeiten sind gegeben durch VORWERFEN und BEWERTEN, meist in Kombination mit EXPRESSIVEN oder durch verdeckte VORWÜRFE und erzeugtes BEWERTEN.



2.5.3 PERSÖNLICH WERDEN

"Ferner muß man Zorn oder Ehrgeiz wecken, denn wer verwirrt wird, kann nicht so gut auf alles achten." ¹⁾ Eine Möglichkeit, Verwirrung und Zorn auszulösen, besteht darin, daß man in einer Auseinandersetzung persönlich wird. Genau wie bei der Taktik des PERSÖNLICH NEHMENS kann dabei entweder der Inhaltsaspekt durch den Beziehungsaspekt substituiert werden oder aber, was (wie noch zu zeigen sein wird) häufiger der Fall ist, der Beziehungsaspekt eingeschränkt werden auf den leicht verletzlichen Persönlichkeitsraum eines Agenten.

In der Argumentationstheorie wurde seit Lock unter der Bezeichnung 'argumentum ad hominem' ein Spezialfall dieser Taktik diskutiert. ²⁾ Er besteht darin, daß man dem Gegner Inkonsistenzen im Aufbau seiner Argumentation nachweist. Später wurde der Begriff ausgeweitet, so daß er auch Angriffe gegen Motive oder Einstellungen des Gegners mit umfaßte. Perelman & Olbrechts-Tyteca haben schließlich das Einbeziehen von Einstellungen und Motiven des Gegners zum Zwecke der Überredung als 'argumentum ad hominem' bezeichnet. ³⁾ Sie unterscheiden davon das 'argumentum ad personam' als persönlichen Angriff auf den Gegner, der in der Hauptsache dazu dient, diesen zu disqualifizieren. ⁴⁾

Entsprechend unterschiedlich wird dieser 'Kunstgriff' in den verschiedenen Streitlehren behandelt.

1) Aristoteles, Topik 174 a 2)

2) Vgl. Hamblin (70): 41

3) Vgl. Perelman & Olbrechts-Tyteca (71): 110 f.

4) Vgl. ebd.: S. 111

So betont Rother beispielsweise, daß man durch "Hinweise auf das eigene Verhalten des Gegners" den Vorwurf erheben könne, "der (Gegner) sei nicht konsequent und letzten Endes nicht ehrlich." ¹⁾ Bei Erdmann wird die Betonung stärker auf die Motive des Gegners gelegt. Er differenziert dabei ähnlich wie Perelman & Olbrechts-Tyteca zwischen 'Persönlichwerden' und 'auf die Person zugeschnittene Beweisführung'. ²⁾ Persönlichwerden dient seiner Auffassung nach dazu, durch Unterstellen niederer Motive den Gegner zu disqualifizieren oder durch 'herabsetzende Prädikate' zu entwerten.

Bei der Konzeption der Taktik wurde vom Begriff des 'argumentum ad personam' ausgegangen. Die Taktik dient also dazu, den Gegner zu disqualifizieren oder zu verletzen. Sie ist ähnlich wie VORHALTEN offensiv, unterscheidet sich jedoch von VORHALTEN durch den Themenbereich. Während VORHALTEN immer den Beziehungsaspekt thematisiert, wird mit PERSÖNLICH WERDEN entweder der Persönlichkeitsraum oder die Identität eines Agenten angegriffen. ³⁾ Damit

1) Rother (61): 51

2) Erdmann (73): 45 ff.

3) Goffman (71): 52 beschreibt den Persönlichkeitsraum als einen nach Zeit und Ort wechselnden Bereich, über den sich ein Individuum angegriffen fühlt. Dabei kann man natürlich auch mit Worten 'zu nahe treten' oder 'sich aufdrängen'. Der Persönlichkeitsraum ist Bestandteil der Identität eines Agenten. Sie ist mittelbar oder unmittelbar abhängig von anderen Identitäten. Da aber Identität nicht unbegrenzt erhalten bleibt, vielmehr in der Interaktion immer wieder erworben werden muß, ist natürlich jeder Mensch gerade über seine Identität besonders angreifbar. Persönliche Invektiven laufen daher häufig über ein Infragestellen der Identität des anderen. (Man vgl. z.B. X 11 im Albee-Text 2.); zum Identitätsbegriff vgl. Mead (Geist): 182 ff. und 247 ff. und Krappmann (69): 9 ff.

verbunden ist eine notwendige Verschärfung der Auseinandersetzung. Wenn mit VORHALTEN eine Streitinteraktion eingeleitet oder eskaliert werden kann, so kennzeichnet PERSÖNLICH WERDEN Auseinandersetzungshöhepunkte. Anders formuliert: Höhepunkte in Auseinandersetzungen sind ablesbar am Gebrauch der Taktik des PERSÖNLICH WERDENS. PERSÖNLICH WERDEN kann z.B. ein Mittel sein, um in einer Diskussion oder Debatte einen Streit vom Zaun zu brechen und dadurch vom eigentlichen Problem abzulenken. ¹⁾ PERSÖNLICH WERDEN kann aber auch dazu verwendet werden, einen Gegner fertig zu machen, damit dieser einlenkt bzw. sich geschlagen gibt. Dabei geht A von folgenden Annahmen aus:

- Annahmen A's:
- 1) Durch PERSÖNLICH WERDEN wird vom eigentlichen Streitpunkt abgelenkt und die Auseinandersetzung auf einen Höhepunkt gebracht.
 - 2) B fühlt sich durch diese Taktik so verletzt, daß er nur noch reagieren aber nicht mehr reflektieren kann.
 - 3) B verliert den Überblick und damit die Möglichkeit, sich wirksame Gegenzüge zu überlegen.
 - 4) Die emotionale Verfassung von B kann durch Wiederholung so gestaltet werden, daß B aufgibt.
 - 5) B steht in einer symmetrischen oder asymmetrischen Beziehung zu A, wobei A im letzteren Falle die dominante Position innehat, so daß A nicht mit Sanktionen zu rechnen hat.

¹⁾ Derartige Empfehlungen finden sich etwa bei Hamilton (62): 30: "Taugt deine Sache nichts, berufe dich auf die Partei, taugt die Partei nichts, berufe dich auf die Sache, taugen beide nichts, verwunde den Gegner."

Unter den genannten Bedingungen realisiert A die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS, wenn er mit seinem Gegenzug vom Inhalts- oder Beziehungsaspekt übergeht auf den Persönlichkeitsraum von B oder dessen Identität direkt oder indirekt thematisiert. Die Verschärfung der Auseinandersetzung entsteht dadurch, daß der thematische Rahmen auf B eingeschränkt wird, d.h. also, daß von Handlungen von B übergegangen wird auf die Person B, auf ihre Identität.

Bei der Realisierung dieser Taktik konnten insgesamt fünf verschiedene Grundkategorien festgestellt werden, mit denen entweder allein oder in Kombination mit anderen Typen diese Taktik realisiert werden kann.

1. PERSÖNLICH WERDEN, indem man direkt DISQUALIFIZIERT

Die einfachste Form, die bereits oben angesprochen wurde, ist PERSÖNLICH WERDEN durch DISQUALIFIZIEREN. Meist wird DISQUALIFIZIEREN mit anderen Handlungstypen kombiniert. Doch gibt es - ähnlich wie bei VORHALTEN - auch Fälle, wo die Taktik durch einfache DISQUALIFIZIERUNGEN realisiert wird.

Ä 12: Du bist abscheulich! (Bach/Wyden T 3)

Ä 1: Was bist du doch für eine jämmerliche Mutter! (Bach/Wyden T 5)

Ä 22: Du kotzt mich an! (Albee T 1)

Sowohl Ä 12 als auch Ä 22 wird auf einem Höhepunkt der Auseinandersetzung angewendet. Ä 1 ist zwar ein Eröffnungszug, dennoch kann man sagen, daß durch ihn die Auseinandersetzung mit einem Höhepunkt eingeleitet wird.¹⁾ Für alle Äußerungen dieses

¹⁾ Dafür spricht auch der Reaktionszug (Ä 2) im Bach/Wyden-Text 5. Daran zeigt sich, daß Einleitungs- und Eskalationsphasen fakultativ sind und nicht realisiert werden müssen.

Typs gilt daher das bereits für elliptische Äußerungsformen der Taktik VORHALTEN Gesagte.¹⁾

Insgesamt konnten drei Grundkombinationen für PERSÖNLICH WERDEN durch DISQUALIFIZIEREN herausgearbeitet werden.

1) Reaktionshandlungen + DISQUALIFIZIEREN

Ä 20: Da werden massakriert. Du hast auch ...
du hast 'ne Macke hast du doch!

(Tonbandprotokoll 2)

Durch die Wiederholung der vorangehenden Äußerung wird ein EXPRESSIV realisiert, mit der nachfolgenden Äußerung eine DISQUALIFIZIERUNG. Neben EXPRESIVEN wurden auch ZURÜCKWEISUNGEN und BESCHIMPFUNGEN mit DISQUALIFIZIEREN kombiniert.

2) Reaktions- + Folgehandlungen + DISQUALIFIZIEREN

Ä 7: Herrlich, herrlich. Und weißt du,
Biologie ist einfach. Gestern habe ich
ein Ding seziert, das sah genauso aus
wie du. (Hansberry)

In diesem Beispiel wurde ein EXPRESSIV mit einem HINWEIS und einer DISQUALIFIZIERUNG verwendet. Neben den genannten Handlungen der Klasse RH, konnten noch folgende der Klasse FH hinzugenommen werden: HINWEISEN, FESTSTELLEN und BEWERTEN, sowohl negativ als auch entwertend.

Außer den beiden Grundkombinationen wurde noch folgende festgestellt:

3) RH + EH + FH + DISQUALIFIZIEREN

Ä 29: Wer zum Teufel hat dir gesagt, du müßtest
Ärztin werden? Wenn du deine Pfoten nicht
von den Kranken lassen kannst - dann werde
Krankenschwester, wie andere Frauen - oder
heirate und halt die Schnauze ... (Hansberry)

¹⁾ Vgl. oben 2.5.1

Aus der Klasse EH wurden besonders VORWERFEN, AUFFORDERN und FRAGEN gebraucht. Die drei Grundkombinationen spiegeln die Verteilung in den Texten wieder. Häufig wurden zur Realisierung von PERSÖNLICH WERDEN neben DISQUALIFIZIEREN EXPRESSIVE und BESCHIMPFUNGEN, aber auch HINWEISE verwendet. Äußerungen, mit denen die dritte Grundkombination realisiert wurde, waren dagegen selten. Auffallend war, daß DISQUALIFIZIEREN meist mit Handlungen der Klasse RH, aber niemals mit solchen der Klasse FH oder EH alleine vorkommen. Daraus kann man schließen, daß PERSÖNLICH WERDEN keine Eröffnungstaktik ist. Bei der Beschreibung der Phasen wird sich zeigen, ob die auslösenden Bedingungen in vorausgehenden Taktiken oder im allgemeinen Situationskontext zu suchen sind.

2. PERSÖNLICH WERDEN durch erzeugte DISQUALIFIZIERUNG

Sieht man davon ab, daß bei dieser zweiten Gruppe die DISQUALIFIZIERUNGEN jeweils durch andere Handlungstypen erzeugt werden, so ergibt sich dieselbe Struktur für mögliche Handlungsmusterkombinationen: RH + EH + FH + B₁(d). Wiederum kamen keine Realisierungen mit EH an erster Stelle vor. Der reaktive Charakter dieser Taktik zeigte sich zudem daran, daß von drei möglichen erzeugenden Handlungstypen zwei zur Klasse RH und nur eine zur Klasse FH gehören. Als weitere Handlungen der Klasse RH wurden ZURÜCKWEISEN und BESCHIMPFEN verwendet, aus der Klasse EH AUFFORDERN und VORWERFEN. Die folgenden Äußerungen sind die einfachsten Realisierungen dieser Gruppe.

Ä 56: Aber das sind doch Mätzchen Herrn Nannen!
(Nannen-Löwenthal)

Ä 4: (...) Schließlich soll Jimmy nicht so ein
Muttersöhnchen werden wie du früher.
(Bach/Wyden T 5)

Ä 25: Jämmerlich!
(Walser)

Mit Ä 56 widerspricht G, wobei durch den WIDER-
SPRUCH eine DISQUALIFIZIERUNG erzeugt wird, sowohl
durch die Wahl der Form (Stereotype) als auch durch
die gewählten Lexeme.

Ä 56': Aber das sind doch

{ Ausflüchte
Mätzchen
Winkelzüge

Mit Ä 3 wird ein HINWEIS realisiert, der durch den
Lexemgebrauch im Textzusammenhang zu einer DIS-
QUALIFIZIERUNG wird. Ä 25 stellt die Realisierung
eines EXPRESSIVS dar, durch den ebenfalls eine
DISQUALIFIZIERUNG erzeugt wird.

3. PERSÖNLICH WERDEN durch BESCHIMPFEN

Neben DISQUALIFIZIEREN ist es besonders der Hand-
lungstyp BESCHIMPFEN, der in dieser Taktik die
Funktion einer Kern- oder Hauptkategorie hat und
mit dem andere Handlungstypen kombiniert werden.
Im Unterschied zu DISQUALIFIZIEREN kamen aber in
den Texten nur zwei einfache Grundkombinationen vor:
RH + Bm und FH + Bm. In wenigen Fällen wurden auch
EH in dieser Kombination verwendet.

Ä 64: Ach laß mich! Ich darf gar nicht daran
denken, daß ich einen solchen Bauern ge-
heiratet habe.
(Coward T 2)

Ä 47: Und wenn du es glaubst, bist du ganz schön
blöd, ein hirnloser Dummkopf. (Coward T 6)

Ä 45: (...) Dich würde ich ja nicht mal heiraten,
wenn du zu mir auf den Knien gekrochen
kämst. Du bist ein gemeiner, teuflischer
Vampir.
(Coward T 5)

Ä 64 ist die Realisierung einer RH (EXPRESSIV) mit BESCHIMPFUNG, Ä 47 die einer FH (BEWERTUNG) mit BESCHIMPFEN. Mit Ä 45 wird ein Beispiel vorgeführt, in dem sowohl eine DISQUALIFIZIERUNG als auch eine BESCHIMPFUNG verwendet werden und wo nicht entscheidbar ist, welche der beiden Kategorien von welcher abhängt. Eine solche Handlungsmuster-Kombination kann als verstärkter, persönlicher Angriff gedeutet werden.

Oben wurde zu zeigen versucht, daß innerhalb der Taktik des VORHALTENS BEWERTEN und VORWERFEN als Kern- oder Hauptkategorien gelten können. Allerdings gab es auch Äußerungen, die als Realisierungen der Taktik des PERSÖNLICH WERDENS klassifiziert wurden, obwohl sie VORWÜRFE enthielten. Ein Zusammenhang zwischen VORHALTEN und PERSÖNLICH WERDEN ist bis dahin jedoch nirgends sichtbar geworden, so daß zu vermuten ist, daß es sich bei diesen wenigen Fällen um Fehlklassifizierungen handeln müsse. Es stellte sich jedoch heraus, daß diese VORWÜRFE durch HINWEISE auf Bekanntes erzeugte 'redundante VORWÜRFE' waren. Solche VORWÜRFE sind bereits oben als besonders eskalierend gekennzeichnet worden. Die eskalierende Funktion kann im Rahmen dieser Taktik folgendermaßen erklärt werden: Wenn A B auf Zusammenhänge HINWEIST, die B bekannt sein müssen und B aufgrund der Situation zudem erkennen kann, daß ihm damit ein VORWURF gemacht wird, so kann er daraus auf A's Einschätzung seiner Person schließen, womit für ihn genauso eine DISQUALIFIZIERUNG verbunden sein kann, wie wenn A ihm Kompetenzen abspricht oder ihn entsprechend BESCHIMPFT. Beispiele dafür sind:

A 8: Willst du etwa sagen, daß du nicht weißt, was du mit mir am Sonntagnachmittag anfangen sollst? Nennst du das: Ein Mann sein? Vielleicht bin ich deshalb ständig im Garten und wühle zwischen meinen Spargelpflanzen herum!

(Bach/Wyden T 3)

A 15: Hergott, muß ich, eine Frau, dir, dem Mann, noch zeigen, wie man eine dreckige Ratte erledigt?

(Walser)

Im letzten Fall wird ein EXPRESSIV mit einem redundanten VORWURF kombiniert, im ersten Fall ein VORWURF mit einem durch einen redundanten HINWEIS erzeugten VORWURF und einem HINWEIS. Auffallend ist auch hier, daß nicht der direkte oder offene VORWURF die Kernkategorie darstellt, sondern der stärker eskalierende 'redundante VORWURF'. Damit ist ein wichtiges Kriterium zur Bewertung von Handlungsfolgen eines Sprechers gewonnen. Generell scheint für Taktiken zu gelten, daß immer die am stärksten eskalierende Handlungskategorie zur Hauptkategorie wird und damit die Funktion von Zügen bestimmt. Darauf wird später bei der Beschreibung von Phasen genauer eingegangen.

In diesem Zusammenhang kann nicht überraschen, daß eine weitere Hauptkategorie, die zur Realisierung der Taktik des PERSÖNLICH WERDENS herangezogen wird, BESCHULDIGEN ist. Wie oben ausgeführt¹⁾ werden BESCHULDIGUNGEN besonders vor Dritten dazu verwendet, B abzuwerten und den oder die Zuschauer zur Parteinahme zu veranlassen. Eine weitere wichtige Funktion, die in diesem Zusammenhang von Relevanz ist, muß in der Möglichkeit zu Unter-

1) Vgl. 2.4.1.13

stellungen, insbesondere durch verdeckte BESCHULDIGUNGEN, gesehen werden. Beide Funktionen sind zusammengekommen ebenfalls eine Möglichkeit zur Realisierung von PERSÖNLICH WERDEN. Folgende Kombinationen sind aufgrund der Textbefunde möglich:

1) Bs

2) EH + FH + Bs

Die Grundkombinationen sind also ähnliche wie bei DISQUALIFIZIEREN. Allerdings waren Realisierungen der zweiten Art seltener. Folgende Äußerungen mögen diese Kombinationen illustrieren:

Ä 113: Was sie betreiben ist gemeingefährlich.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 365: (...) Wissen sie, was Wintermärchen war?

Das war ein Propagandaunternehmen mit Lautsprechern der Waffen-SS im Oranienbaumer Kessel. So verfälschen sie Nachrichten. (ebd.)

Im ersten Fall wird eine einfache BESCHULDIGUNG realisiert, im letzteren eine FRAGE, eine FESTSTELLUNG und eine BESCHULDIGUNG.

Zusammenfassung:

Für die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS ergaben sich insgesamt fünf Realisierungsmöglichkeiten, je nach der Kernkategorie, und den damit kombinierten anderen Handlungstypen. Als Kernkategorien gelten: DISQUALIFIZIEREN, direkt oder erzeugt, BESCHIMPFEN, BESCHULDIGEN und 'redundantes VORWERFEN', d.h. durch redundante HINWEISE erzeugte VORWÜRFE. Grundkombinationsmöglichkeiten sind:

- 1) Für $B_1(d)$
- $B_1(d)$
 - $RH + B_1(d)$
 - $RH + FH + B_1(d)$
 - $RH + EH + B_1(d)$
 - $RH + EH + FH + B_1(d)$

- 2) Für B_m
- B_m
 - $RH + B_m$
 - $FH + B_m$
 - (- $EH + RH + B_m$)

- 3) Für $H_i \quad V_w$
- $H_i \quad V_w$
 - $RH + H_i \quad V_w$
 - $EH + H_i \quad V_w$

- 4) Für B_s
- B_s
 - $RH + B_s$
 - $RH + EH + FH + B_s$

$$\text{ERS. WERDEN} \rightarrow \left\{ \begin{array}{l} \text{I)} \quad (RH), (EH), (FH), B_1(d)^1 \\ \text{II)} \quad (Z), (V), (V_w), \left\{ \begin{array}{l} H_i \\ H_i \quad V_w \end{array} \right\}, \left\{ \begin{array}{l} W \quad B_1(d) \\ Ex \quad B_1(d) \\ H_i \quad B_1(d) \\ Fs \quad B_1(d) \end{array} \right\} (Af) \\ \text{III)} \quad (D), (Z), (B_1(n)), (Ex), B_m, (D), (V_w), (Be) \\ \text{IV)} \quad \left\{ \begin{array}{l} Ex \\ V_w \end{array} \right\}, H_i \rightarrow V_w, (H_i) \\ \text{V)} \quad (Z), (V), (H_i), B_s \end{array} \right\}$$

1) Von den jeweiligen Sprechhandlungsklassen wurden folgende Elemente gebraucht:
 (EH: Fr, Af, Be $\rightarrow$ Vw)
 (RH: B_s , Z, Ex)
 (FH: H_i , Fs, $B_1(n)$, $B_1(e)$)

Aus der Übersicht wird deutlich, daß die verbindlichste Form von PERSÖNLICH WERDEN mit der dritten Möglichkeit gegeben ist, da BESCHIMPFEN zusammen mit DROHEN von den Handlungskategorien her betrachtet diejenige Kombination darstellt, die den höchsten Verbindlichkeitsgrad aufweist. Weiter müssen noch die Äußerungsformen berücksichtigt werden, die z.B. bei VORWERFEN und BESCHULDIGEN distanzierter sind, wenn nicht, wie das zuweilen in alltäglichen Auseinandersetzungen zu beobachten ist, PERSÖNLICH WERDEN durch Kombination von Kernkategorien realisiert wird, wodurch eine weitere Erhöhung des Verbindlichkeitsgrades gegeben ist.

2.5.4 LÄCHERLICH MACHEN ('jemanden der Lächerlichkeit preisgeben')

"Bei persönlichen Invektiven ziehe Spott einem direkten verbissenen Angriff vor." ¹⁾ LÄCHERLICH MACHEN ist also eine Taktik, mit der auf PERSÖNLICH WERDEN reagiert werden kann. Zugleich aber stellt sie auch eine spezielle Form des PERSÖNLICH WERDENS dar, denn indem A B LÄCHERLICH MACHT, disqualifiziert er ihn gleichzeitig als Gegner.

LÄCHERLICH MACHEN hat also eine ähnliche Funktion wie PERSÖNLICH WERDEN. Allerdings besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen diesen beiden Taktiken darin, daß LÄCHERLICH MACHEN innere Distanz zum Geschehen in der Auseinandersetzung bei demjenigen voraussetzt, der sie anwendet. Natürlich kann ein geübter Streiter auch PERSÖNLICH WERDEN, ohne innere Beteiligung, d.h. ohne daß ein wirklicher Anlaß, B anzugreifen vorliegt. Dennoch muß er seine DISQUALIFIZIERUNG ernsthaft vorbringen, d.h. seine Absicht, zu verletzen zu erkennen geben, da ansonsten die Äußerungsformen anders klassifiziert werden. Diese Bedingung wurde oben vernachlässigt, da sie implizit in der Aussage enthalten ist, daß PERSÖNLICH WERDEN immer auf Auseinandersetzungshöhepunkten gebraucht wird. Obwohl auch LÄCHERLICH MACHEN meist auf Höhepunkten gebraucht wird, unterscheidet es sich doch gerade in dieser Hinsicht. Denn LÄCHERLICH MACHEN setzt innere Distanz zum Geschehen voraus. Derjenige, der diese Taktik anwendet, erweist sich meist als der kühlere Taktiker, der Situationsvorteile auszunützen versteht.

¹⁾ Hamilton (62): 34

Wodurch entsteht aber Lächerlichkeit? Perelman & Olbrechts-Tyteca haben darauf hingewiesen, daß Regelverletzungen Gelächter erzeugen. "A statement is ridiculous as soon as it conflicts with an accepted opinion." ¹⁾ Lächerlichkeit wird mit ausschließendem Gelächter beantwortet. Um solches, den Betroffenen ausschließendes Gelächter, hervorzurufen, muß man versuchen, ihm eine Regelverletzung nachzuweisen oder ihm eine solche zu unterstellen. Daraus kann auf die Kern- bzw. Hauptkategorien geschlossen werden, mit denen diese Taktik realisiert wird: FESTSTELLUNGEN und HINWEISE.

Eine weitere Möglichkeit, jemanden der Lächerlichkeit preiszugeben, besteht darin, situative Voraussetzungen so auszunützen, daß der andere vom wörtlich Gesagten auf das eigentlich Gemeinte schließen kann. ²⁾ Ironie wird von Perelman & Olbrechts-Tyteca als Taktik der Verteidigung bezeichnet, weil sie nur verstanden werden kann, wenn aufgrund der vorangegangenen Interaktion die Position des Sprechers klar ist. ³⁾

Ironie wird als indirekte Argumentationsform bezeichnet, die dazu dient, den Gegner unglaublich zu machen oder aber um die eigene Glaubwürdigkeit zu erhöhen. LÄCHERLICH MACHEN, das durch IRONISIEREN geschieht, soll daher als indirekte Form dieser Taktik gelten.

1) Perelman & Olbrechts-Tyteca (71): 206

2) Es handelt sich hierbei um die klassische rhetorische Figur der Ironie, sowohl 'simulatio' als auch 'dissimulatio'. Vgl. Lausberg (63): 140 ff.

3) Vgl. Perelman & Olbrechts-Tyteca (71): 208 f. Der Ausdruck 'Taktik' wird von ihnen informell gebraucht.

Bei den in den Texten realisierten Formen konnten drei Hauptkategorien unterschieden werden: LÄCHERLICH MACHEN durch Schein-FRAGEN, LÄCHERLICH MACHEN durch HINWEISE auf Regelverletzungen und LÄCHERLICH MACHEN durch Ironisieren. ¹⁾

1. LÄCHERLICH MACHEN durch Schein-FRAGEN

Wenn davon ausgegangen wird, daß diese Taktik dazu dient, Regelverletzungen nachzuweisen oder zu unterstellen, so eignen sich dazu FRAGEN durch die mit ihnen einführbaren Präsuppositionen besonders gut. Es überrascht daher nicht, neben FESTSTELLUNGEN und HINWEISEN auch FRAGEN als Grundkategorie dieser Taktik zu finden. Die zur Realisierung verwendeten Äußerungsformen sind jedoch in noch stärkerem Maße als bisher von dem jeweiligen Kontext, d.h. den vorausgegangenen Äußerungen abhängig, weshalb bei den folgenden Äußerungsformen zusätzlich die jeweils vorangehende Taktik erwähnt werden soll.

Handlungsmuster, die mit FRAGEN kombiniert wurden, waren EXPRESSIVE und HINWEISE. Manchmal hatten auch diese erzeugende Funktion, wie z.B. in Ä 9 im Krechel-Text 1. Die Taktik konnte aber auch durch einfache FRAGEN realisiert werden wie in Ä 10 z.B.:

Ä 10: (...) Ohhh, was hast du denn? Schmollst du? Hm? Sag, ziehst du ein Schmollmündchen? (...)

(Albee T 1)

¹⁾ Unter Scheinfrage wird hier eine FRAGE gefaßt, die zur Erzeugung einer DISQUALIFIZIERUNG dient wie z.B. in Ä 9 im Krechel-Text 1. Ironisieren wird im Sinne von Perelman & Olbrechts-Tyteca gebraucht als 'Versuch, etwas zu sagen und das Gegenteil zu meinen'. Vgl. Perelman & Olbrechts-Tyteca (71): 207

Um Ä 10 richtig klassifizieren zu können, muß man wissen, welche Züge bzw. Taktiken vorausgehen.

Die Auseinandersetzung beginnt mit NACHFRAGEN von UG, worauf G AUSWEICHT. UG läßt jedoch nicht locker, macht G VORHALTUNGEN und INSISTIERT auf der Berechtigung seiner VORWÜPFE. Mit Ä 10 versucht G, die Taktik des INSISTIERENS zu entwerten und damit die Situation zu verändern. Da UG sich aber durch sein INSISTIEREN auf die Berechtigung seiner VORWÜRFE festgelegt hat, wird ihm damit indirekt die Kompetenz zur Beurteilung der inkriminierten Vorfälle abgesprochen, wodurch er DISQUALIFIZIERT wird.

Mit einer scheinbar ernsthaften FRAGE wird im Tonbandprotokoll 1, Ä 22 auf AUFFORDERUNGEN reagiert, mit denen der Sprecher 'a' unglaublich gemacht werden soll. Mehrere Passanten INSISTIEREN auf ihren AUFFORDERUNGEN, denen 'a' sich dadurch entzieht, daß er eine FRAGE mit abwertendem Lachen stellt und damit gleichzeitig zeigt, daß er sie nicht ernst meint.

Ä 22 (a): Soll ich jetzt einen herholen?

(Tonband 1)

Ein ähnlicher Fall liegt im Nannen-Löwenthal-Gespräch mit Ä 115 vor. Allerdings bedarf es in diesem Kontext keines zusätzlichen Lachens, um die FRAGE als Schein-FRAGE zu kennzeichnen:

Ä 115(ac): Ohne es beweisen zu können?

(Nannen-Löwenthal)

Die Äußerung (Ä 115) folgt auf zwei Züge, mit denen die Gegner versucht haben, den anderen jeweils durch PERSÖNLICH WERDEN zu verletzen. Nannen BE-SCHULDIGT Löwenthal, Gemeingefährliches zu betreiben, worauf sich Löwenthal der gleichen Taktik (Kontertaktik) bedient und nun seinerseits Nannen

BESCHULDIGT, gemeingefährlich zu sein. Jeder versucht so, den anderen in den Augen der Zuschauer schlecht zu machen. Mit der FRAGE, die mit Ä 115 realisiert wird, unterstellt der Sprecher, daß aufgrund bestehender Konventionen, ein Angeklagter seine Unschuld durch Beweise zu erhärten hat. Damit wird die in Ä 114 enthaltene BEGRÜNDUNG zurückgewiesen, darüberhinaus aber Löwenthal unterstellt, daß er Nannen und die Zuschauer 'für dumm verkaufen' wolle.

Neben den Taktiken des INSISTIERENS und PERSÖNLICH WERDENS wurde mit Schein-FRAGEN auch auf VORHALTEN (z.B. Walser-Text Ä 14) reagiert. Damit bestätigt sich bereits in dieser ersten Gruppe der defensive Charakter der Taktik.

2. LÄCHERLICH MACHEN durch HINWEISE auf Regelverletzungen

In dieser Gruppe wurden neben HINWEISEN auch EXPRESSIVE und AUFFORDERUNGEN verwendet, um DISQUALIFIZIERUNGEN zu erzeugen. Ihre Funktion ist die gleiche wie bei der ersten Gruppe: LÄCHERLICH MACHEN durch Bloßstellen. Derartige HINWEISE können durch einfache Floskeln realisiert werden wie z.B. mit den folgenden beiden Äußerungen:

Ä 285(ab): Gut, vielen Dank. (Nannen-Löwenthal)

Ä 15: Dank dir. (Coward T 5)

Im ersten Fall wird mit diesem Zug auf die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS reagiert. Nannen BESCHULDIGT Löwenthal, ein Verleumder zu sein und betont diese BESCHULDIGUNG noch zusätzlich durch einen EXPRESSIV. Durch die formal höfliche Replik weist Löwenthal auf den Kommunikationsmodus hin und zeigt gleichzeitig, daß er durch solche Invektiven nicht zu treffen ist. Dadurch, daß er völlig unberührt er-

scheint, wirkt der Gegner mit seinem Überengagement lächerlich. Löwenthal folgt damit genau dem (oben zitierten) Hamilton'schen Grundsatz.

Auch der zweite Fall bezieht seine Wirksamkeit aus der Kontrastierung unterschiedlicher Kommunikationsmodi. G gebraucht die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS, indem sie UG BESCHIMPFT, worauf UG sich ebenfalls bedankt. Auch in diesem Fall dient die Äußerung zur Realisierung eines HINWEIS.

In beiden Fällen wird der Gegner DISQUALIFIZIERT. Die Taktik ist besonders streittypisch, weil mit ihr Regeln bewußt verkehrt werden, um den Gegner besser bloßstellen und dadurch treffen zu können. Normalerweise reagiert ein Agent auf eine Imagebedrohung mit Zorn und einer Herausforderung durch die der Interaktionspartner auf sein Fehlverhalten hingewiesen wird. Der Täter der inkriminierten Handlung kann dann ein Angebot machen (um die Fehllhandlung wieder gut zu machen), das durch den Herausforderer akzeptiert werden muß, damit die Sache abgeschlossen werden kann. ¹⁾ Dadurch, daß sich ein Agent für die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS förmlich bedankt, weist er auf diesen Zusammenhang hin und DISQUALIFIZIERT den Angreifer, indem er unterstellt, daß dieser absichtlich angegriffen hat. Durch seine ruhige bzw. höfliche Reaktion wahrt er sein Image und zeigt so dem Angreifer, daß er dabei ist, seine Fassung und damit sein Image zu verlieren. Explizit wird das im Nannen-Löwenthal-Text mit Ä 148 formuliert:

Ä 148 ab: Herr Nannen, sie verlieren die Nerven,
Herr Nannen, bleiben sie ruhig.
Auf der Kontrastierung von Kommunikationsmodi beruht auch die komische Wirkung folgender Züge.

Ä 25: Das war nicht sehr nett von dir, Martha.

(Albee T 1)

Ä 37: Sehr amüsant, in der Tat. (Coward T 5)

Beide Äußerungen stellen wiederum Gegenzüge auf die Taktik des PERSONLICH WEPDENS dar. In beiden Fällen gehen BESCHIMPFUNGEN voraus, auf die höflich distanziert geantwortet wird. Im Albee-Text wird durch die 'Verneinung des Gegenteils' (Litotes) die Angriffshandlung erst richtig betont, im Coward-Text mit Ä 37 eine Höflichkeitsfloskel (Ä 35) wieder aufgegriffen und verstärkt. Überspitzt könnte man formulieren: Die Wirksamkeit solcher HINWEISE besteht gerade darin, daß mit ihnen die Wirkungslosigkeit der Angriffshandlungen demonstriert wird.

3. LÄCHERLICH MACHEN durch Ironisieren

Auffallend sind hier neben den bereits vorgestellten HINWEISEN und EXPRESSIVEN vor allem ZUSTIMMUNGEN bzw. BESTÄTIGUNGEN (B₆). Es überrascht, wenn in einer Auseinandersetzung ein Kontrahent plötzlich zustimmt und nicht kontert. Durch ironische Verstärkung kann eine Handlung plötzlich in völlig neuem Licht erscheinen, so daß damit der Gegner entweder unglaublich oder lächerlich wird. Ironie muß keinen Lacheffekt auslösen, entwertet aber zumindest die gegnerische Taktik.

Ä 108 (ab): Das habe ich mir gedacht.

(Nannen-Löwenthal)

Ä 31: Ja, selbstverständlich! Wenn sie als Transportarbeiter arbeiten oder als Schäfer in der Lüneburger Heide ...

(Tonband 1)

Ä 53: Besonders deine Mutter, Stan, nicht wahr!

(Kass T 2)

Ä 28: Merkwürdig, darüber habe ich gerade
 nachgedacht. (Kass T 2)

Im Nannen-Löwenthal-Text macht 'ac' 'ab' Vorhaltungen, d.h. er wendet die Taktik des VORHALTENS wiederholt an (Ä 101 und Ä 106/107). Ä 108 muß unter diesem Gesichtspunkt als BESTÄTIGUNG eigener Erwartungen interpretiert werden. Hat 'ac' zuvor 'ab' BESCHULDIGT, so unterstellt 'ab' nun 'unsaubere Methoden'. Indem er sich völlig gelassen gibt, stellt er die Berechtigung der BESCHULDIGUNGEN in Frage und weckt gleichzeitig Zweifel an der Ehrlichkeit von 'ac'.

In Ä 31 wird eine ironische BESTÄTIGUNG, durch die eine DISQUALIFIZIERUNG erzeugt wird, mit einer BEGRÜNDUNG gekoppelt, die ebenfalls als DISQUALIFIZIERUNG gelten muß. Diese dient zur Unterstreichung des ironischen Charakters der BESTÄTIGUNG und zusätzlich dazu, auf eine Regelverletzung aufmerksam zu machen (Akademiker / Transportarbeiter oder Schäfer), um so Sprecher 'c' zu DISQUALIFIZIEREN.

Ä 28 und Ä 53 sind beide Realisierungen von BETEUERN. In gewisser Weise dienen auch sie der Verstärkung eines gegnerischen Arguments, wodurch die Taktik des VORHALTENS ebenfalls entwertet wird. Im einen Fall wird die Reihe gegnerischer VORWÜRFE dadurch entwertet, daß G BETEUERT, genau das zu tun, wozu UG ihn indirekt mit ihren VORWÜRFEN anregen will. Im Beispiel Ä 53 wird ebenfalls die Intention des Gegners ausgenützt, indem sie zum Thema der BETEUERUNG gemacht wird. Auf diese Weise entwertet UG das vorausgehende Argument, indem G seine VORHALTUNGEN durch Einbeziehung einer allgemeinen Norm ('Ein Mensch ist so lange unschuldig, bis das Gegenteil erwiesen ist'.) zu verstärken bzw. zu stützen versucht. Auf ähnliche Weise können auch VORSCHLÄGE

eine eskalierende Funktion erhalten. ¹⁾

Allgemein kann man sagen, daß beim Ironisieren ein gegnerischer Angriff scheinbar bestätigt oder verstärkt wird, so daß er dadurch ins Leere geht.

Zusammenfassung:

LÄCHERLICH MACHEN ist eine Taktik, mit der vor allem auf PERSÖNLICH WERDEN reagiert werden kann. Sie dient dazu, den Gegner unglaublich zu machen oder zu DISQUALIFIZIEREN. Aufgrund der Textbefunde sind drei verschiedene Grundkategorien festgestellt worden: FRAGEN, HINWEISEN und BESTÄTIGEN. Dabei haben sich FRAGEN als eine Möglichkeit erwiesen, Regelverletzungen (über Präsuppositionen) anzudeuten. FRAGEN werden mit EXPRESSIVEN und HINWEISEN kombiniert. Eine zweite Möglichkeit besteht darin, HINWEISE mit EXPRESSIVEN und AUFFORDERUNGEN zu kombinieren. Solche HINWEISE, mit denen ebenfalls DISQUALIFIZIERUNGEN erzeugt werden, können entweder mit Höflichkeitsfloskeln (z.B. 'vielen Dank') oder durch Formen, die zu dem vorgegebenen Kommunikationsmodus im Kontrast stehen, realisiert werden.

Eine dritte Möglichkeit besteht darin, daß durch BESTÄTIGEN bzw. ZUSTIMMEN und BETEUERN die Argumente des Gegners übernommen und gleichzeitig ironisch entwertet werden. Manche Formen weisen auch eine Kombination aus zweiter und dritter Kernkategorie auf wie z.B. Ä 31 im Tonbandprotokoll 1: B₆, Hi→B₁ (d). Schematisch lassen sich die drei Grundkategorien und ihre Kombinationsmöglichkeiten folgendermaßen zusammenfassen:

¹⁾ Vgl. Coward-Text 5, Ä 10

LÄCHERLICH MACHEN →	(I)	$\left\{ \begin{array}{l} (\text{Hi}), \text{Fr}, (\text{Fr}) \\ (\text{Ex}), \text{Fr} \quad \text{B}_1(\text{d}) \end{array} \right\}$
	(II)	$\left\{ \begin{array}{l} (\text{Ex}), \text{Hi} \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ (\text{Hi}), \text{Af} \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ \text{Ex} \quad \text{B}_1(\text{d}) \end{array} \right\}$
	(III)	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Fs} \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ \text{B}_6 \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ \text{B}_5 \quad \text{B}_1(\text{d}) \end{array} \right\}$
	(IV)	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Fr} \quad \text{B}_1(\text{d}), \text{Hi} \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ \text{Hi}, \text{Af} \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ \text{B}_1(\text{n}), \text{V} \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ \text{Fr}, \text{Fr} \quad \text{B}_1(\text{d}) \\ \text{Hi}, \text{Fr}, \text{Fr} \end{array} \right\}$

(IV) sind Sonderformen. Sie zeigen, wie Ironisieren mit anderen Formen des LÄCHERLICH MACHEN, z.B. mit I oder II aber auch mit VORSCHLAGEN kombiniert werden kann. Sie wurden jeweils nur einmal realisiert, dienen der Illustration des zuletzt Gesagten.

2.5.5 AUFLAUFEN LASSEN

Bei der nun zu beschreibenden Taktik wird es - ähnlich wie später bei INSISTIEREN - notwendig, mehrere Züge in die Beschreibung einzubeziehen. AUFLAUFEN LASSEN war keine häufig realisierte Taktik, gehört aber doch in den systematischen Zusammenhang von PERSÖNLICH WERDEN und LÄCHERLICH MACHEN. Auch bei AUFLAUFEN LASSEN muß derjenige, der diese Taktik anwendet, innere Distanz wahren, ähnlich wie bei LÄCHERLICH MACHEN. Der Unterschied zwischen AUFLAUFEN LASSEN und LÄCHERLICH MACHEN besteht darin, daß bei LÄCHERLICH MACHEN unter Ausnutzung situativer Gegebenheiten ein Gegenzug erfolgt, wogegen bei AUFLAUFEN LASSEN ein solcher Gegenzug durch NACHFRAGEN oder INSISTIEREN systematisch vorbereitet wird. Derjenige, der diese Taktik anwendet, will den Gegner schwer verletzen oder fertig machen.

Mit diesem Ziel greift A zunächst einen Teil aus einer Äußerung B's heraus und FRAGT nach irgend einem Aspekt. Der von B erfolgenden Antwort stimmt A bedingt zu, meldet aber zugleich erneut Zweifel an, ob diese Antwort auch richtig sei. B wird daraufhin BETEUERN und eventuell weitergehende, d.h. extremere und damit leichter angreifbare Äußerungen machen. Mit dem abschließenden Zug dieser Taktik weist A entweder die Unrichtigkeit bzw. Absurdität der Extremaussage nach oder entwertet die Bemühungen von B durch LÄCHERLICH MACHEN.

Obwohl der Ausdruck in der Alltagssprache gebräuchlich ist, wurde er in der verwendeten Literatur bisher nicht beschrieben. Parallelen finden sich nur bei Schopenhauers neuntem Strategem, der Diversion, deren Hauptziel jedoch die Ablenkung vom eigent-

lichen Streitpunkt ist. 1)

Ein Beispiel dafür findet sich im Nannen-Löwenthal-Text. Mit Ä 339 soll 'ac' zu einer selbstgerechten Äußerung herausgefordert werden. Die FRAGE wird noch durch das Hörersignal von 'ab' unterstützt und durch seine angesetzte Paraphrase verstärkt. 'ac' entwertet jedoch den Versuch, indem er mit einem WIDERSPRUCH daraufhinweist, daß er das nicht feststellen müsse, womit er diesen Versuch von 'ab' und 'aa' ABBLOCKT.

Ä 339 (aa): Und da stellen sie dann fest, ob er schuldig ist?

Ä 340 (ab): Ja? Sie befinden darüber, wer ...

Ä 341 (ac): Nein, das brauche ich nicht festzustellen.

In diesem Fall durchschaut 'ac' also die Absicht seiner beiden Gegner.

Auch im Tonbandprotokoll 1 findet man diese Taktik, durch die in diesem Fall die Auseinandersetzung beendet wird.

Ä 32 (b): Was machen sie denn, junger Mann?

Ä 33 (e): Ich verdiene im Moment noch gar nichts. Ich werde auch Lehrer.

Ä 34 (b,c,d): Ha, ha, ha!

Das gemeinsame Auslachen dient der DISQUALIFIZIERUNG von 'e'. Entscheidend ist nicht eine etreme Äußerung, sondern die Tatsache, daß sich 'e' für arbeitslose Lehrer engagiert, wogegen die Passanten einwenden, daß sie noch keinen arbeitslosen Lehrer gesehen haben. 'e' weicht von der vorherrschenden

1) Unter 'Diversion' beschreibt Schopenhauer eine 'mutatio controversiae', mit der auch AUFLAUFEN LASSEN eingeleitet werden kann. Vgl. Schopenhauer (Dialektik).

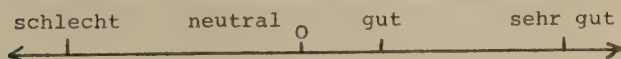
den Meinung, derzufolge Lehrer immer etwas zu tun haben, ab und ist damit bereits in Gefahr, sich lächerlich zu machen. ¹⁾ Vermutlich hätten die Kontrahenten 'e' nicht auslachen können, wenn er nur sachlich mit Ä 53' geantwortet hätte:

Ä 33': Ich verdiene im Moment noch gar nichts. Aber gerade seine BEGRÜNDUNG ('ich werde auch Lehrer') wirkt grotesk, weil er noch kein Lehrer ist und trotzdem vorgibt, deren Probleme zu kennen. Zusätzlich spielt dabei auch etwas Schadenfreude eine Rolle, denn die ironische DISQUALIFIZIERUNG, die 'e' mit Ä 31 vornahm, und auf welche die provozierende FRAGE (Ä 32) erfolgte, hat die Passanten sichtlich erbost.

Eine explizite Form dieser Taktik findet sich im Albee-Text 1, Ä 16 - 21. Thematisch geht es dabei um die BEWERTUNG eines Ereignisses bzw. einer Handlung von G. UG setzt gegen ihre positiven BEWERTUNGEN immer kontrastive, was G natürlich ärgert bzw. provoziert und zu dem bekannten Aufschaukelungsprozeß führt. G steigert ihr BEWERTEN so, daß UG gezwungen ist, sein kontrastierendes BEWERTEN ebenfalls zu steigern, um den Intervall zwischen positiver und negativer BEWERTUNG in etwa einzuhalten. ²⁾ Schließlich antwortet er betont beschwichtigend. Er gibt ihr damit zu verstehen, daß er diese Auseinandersetzung nicht ernst nimmt, wodurch eine

1) Vgl. Perelman & Olbrechts-Tyteca (71): 206

2) Man könnte sich dazu eine Bewertungs-Skala vorstellen, auf der ganz rechts die positiven, am Nullpunkt die neutralen und ganz links die negativen Äußerungsformen für BEWERTEN stehen:



ähnliche DISQUALIFIZIERUNG wie oben im Tonbandprotokoll 1 erzeugt wird.

Abgesehen davon, daß AUFLAUFEN LASSEN keinen so hohen Grad an Konventionalisierung aufweist, wie die bisher behandelten Taktiken, konnte an den wenigen Beispielen doch gezeigt werden, wie Taktiken ihrerseits zu Sequenzmustern kombiniert werden können.

Zusammenfassend kann man AUFLAUFEN LASSEN beschreiben als Taktik oder Teilstrategie, die dazu dient, Gegner zu DISQUALIFIZIEREN durch PERSÖNLICH WERDEN oder LÄCHERLICH MACHEN. ¹⁾ Voraussetzung ist, daß durch NACHFRAGEN der Gegner bereits so provoziert wird, daß er sich mit seiner Antwort eine Blöße gibt, die für eine der beiden oben genannten Taktiken ausgenützt werden kann. Im Unterschied zu den bisher beschriebenen Taktiken umfaßt AUFLAUFEN LASSEN immer zwei Züge eines Sprechers, wobei der erste Zug durch die Taktik des NACHFRAGENS, und der zweite entweder durch PERSÖNLICH WERDEN oder LÄCHERLICH MACHEN bestimmt wird.

AUFLAUFEN LASSEN ²⁾ →

NACHFRAGEN ⇒ Antworten ⇒ { LÄCHERLICH MACHEN
PERSÖNLICH WERDEN

¹⁾ Streng genommen müßte man an dieser Stelle eine dritte Beschreibungsebene einführen, die der Teilstrategien. So wie durch komplexe Handlungstypen spezifische Handlungsmuster als Grundkategorien und bestimmte Kombinationen als Realisierungsmöglichkeiten bestimmbar sind, lassen sich natürlich auch Teilstrategien als Verkettungen von Taktiken unter einem Oberziel beschreiben. Eine solche Beschreibung würde jedoch den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen. Sie muß eigens dafür konzipierten Arbeiten vorbehalten bleiben.

²⁾ AUFLAUFEN LASSEN wird realisiert, indem man die Taktik des NACHFRAGENS (bzw. INSISTIERENS) gebraucht und die Antwort des Gegners LÄCHERLICH MACHT oder indem man PERSÖNLICH WIRD. Die Kategorie 'Antwort' ist unbestimmt, was durch die Normal-Schreibung angedeutet werden soll. Sie muß im alltagssprachlichen Sinne verstanden werden. Die Doppelpfeile symbolisieren den Sprecherwechsel.

2.5.6 INSISTIEREN

Die meisten der bisher behandelten Taktiken stellen einfache Reaktionszüge eines Sprechers dar. Unter der Taktik AUFLAUFEN LASSEN wurde erstmals gezeigt, daß auch Taktiken kombiniert und zu Teilstrategien verbunden werden können. Bei der nun zu beschreibenden Taktik geht es wiederum um mehrere Züge eines Sprechers, deren gemeinsame Intention aber von Anfang an offen ist, d.h. der Interaktionspartner kennt das Ziel des Sprechers. Während bei AUFLAUFEN LASSEN ein bestimmtes Interesse vom Sprecher vorgetäuscht und der Gegner auf diese Weise provoziert wird, bis er wirksam DISQUALIFIZIERT oder LÄCHERLICH GEMACHT werden kann, entsteht INSISTIEREN aus einem manifest gewordenen Interessenkonflikt. Im Gegensatz zu den persönlichen Invektiven (PERSÖNLICH WERDEN, LÄCHERLICH MACHEN und AUFLAUFEN LASSEN) die immer Kennzeichen für Auseinandersetzungshöhepunkte darstellen, ist INSISTIEREN eine Taktik, die am Anfang von Auseinandersetzungen, in Eskalationsphasen und auf Höhepunkten gebraucht wird.

INSISTIEREN hat, wie bereits oben ausgeführt wurde, eine zweifache Funktion.¹⁾ Entweder A WIDERSPRICHT B und besteht auf seinem WIDERSPRUCH. An einem solchen Beispiel aus dem Tonbandprotokoll 2 wurde der Begriff der Taktik erstmals illustriert. Oder aber A will etwas gegen den Widerstand von

¹⁾ vgl. 2.2.2

B durchsetzen. ¹⁾ In beiden Fällen besteht A auf etwas. Im einfachsten Fall kann A das dadurch machen, daß er eine Sprechhandlung wiederholt. ²⁾ Meist aber wird die Taktik durch spezifische Handlungsmusterkombinationen realisiert, mit denen eine Erhöhung des Verbindlichkeitsgrads der jeweiligen Anfangshandlung gekoppelt ist. Sequenzen, in denen die Taktik des INSISTIERENS mehrfach angewendet wird, können daher als standardisierte Eskalationsformen beschrieben werden. In ihnen wird zwar die Intention beibehalten, häufig aber der Handlungstyp mit verstärkenden Handlungsmustern kombiniert oder überhaupt durch solche ersetzt. ³⁾

In den Texten ließen sich insgesamt sieben Grundkategorien feststellen, die entweder direkt gebraucht oder über andere Handlungstypen erzeugt wurden. Hinzu kamen BITTE, ANGEBOT, HANDLUNGSANKÜNDIGUNG, EXPRESSIV, FESTSTELLUNG, HINWEIS, BEGRÜNDUNG, ERKLÄRUNG und ZURÜCKWEISUNG. Gemäß den beiden Modellfällen wurde unterschieden zwischen INSISTIEREN, um etwas durchzusetzen und INSISTIEREN, um auf etwas zu beharren.

1) Hundsnerscher (76 b) hat an diesem Modellfall den Begriff des 'Insistierens' in die Sprechaktdiskussion eingeführt und damit den Begriff der Sprechaktsequenz erstmals in Zusammenhang mit einem komplexen Sprechhandlungsmuster gebracht. Anders als in der bis dahin gelaufenen Diskussion beschränkt er sich nicht mehr auf zweigliedrige Sprechaktsequenzen, sondern stellt die Frage nach den Steuerungsprinzipien, "die einer Sprechakt-Kombinatorik in einem Gespräch zugrunde liegen." (S. 263) Vgl. dagegen z.B. Wunderlich (76 b): 300 f.

2) Vgl. Hundsnerscher (76 b): 261

3) In dieser Beziehung sind Hundsnerschers Ausführungen zu modifizieren, da die Bestimmung "Wiederholung des entsprechenden Initial-Sprechaktes" (ebd.) sich aufgrund der Textbefunde als zu speziell erweist.

1. INSISTIEREN, um etwas durchzusetzen
In diesem Fall hat der Sprecher die Initiative. Seine Absicht, etwas durchzusetzen, stößt auf Widerstand. Dieser kann auf verschiedene Weise manifest werden, durch AUSWEICHEN oder ABLENKEN, durch ÜBERGEHEN oder ABBLOCKEN. Offene Konfrontation ergibt sich nur, wenn im Gegenzug die zuletzt genannte TAKTIK angewendet wird. Daher ist auch verständlich, daß der Sprecher eine verbindlichere Form zur Erreichung seines Ziels wählen muß. Wird auf eine Eröffnungshandlung mit dem Gegenzug AUSGEWICHEN, ABGELENKT oder der vorangehende Zug ÜBERGANGEN, so kann der Sprecher (A) seine Handlung wiederholen, um zu testen, ob B seinen ersten Zug verstanden hat. Erst wenn B sich daraufhin WEIGERT oder ABBLOCKT, beginnt die Auseinandersetzung. Eine bloße Wiederholung des ersten Zugs von A kann folglich, wenn dieser eine Sprechhandlung vom Typ EH enthält, als zur 'Vorfeld-Interaktion' gehörend klassifiziert werden. ¹⁾

Die bloße Wiederholung eines Handlungstyps ist also eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Taktik des INSISTIERENS. Dann und nur dann, wenn B eine negativ intendierte Reaktionshandlung in seinem Gegenzug verwendet und A darauf seine Eröffnungshandlung wiederholt, mit dem Ziel, sich durchzusetzen, kann von der Anwendung der Taktik des INSISTIERENS gesprochen werden. 'Vorfeld-Interaktionen' können in diesem Sinne kein INSISTIE-

¹⁾ Zum Begriff der 'Vorfeld-Interaktion' vgl. Hundsnurscher (76 b): 257 .

REN aufweisen. ¹⁾

Die Beziehungsrelation zwischen A und B kann als symmetrische oder asymmetrische (mit A in dominanter Position) beschrieben werden. Ist B in der dominanten Position, kann A die Taktik nicht erfolgreich anwenden. ²⁾

Folgende Grundkategorien wurden zur Realisierung dieser Taktik verwendet: AUFFORDERN, FRAGEN, DROHEN und BETEUERN. Ein Beispiel für die Wiederholung einer AUFFORDERUNG findet sich am Ende des Gesprächs zwischen Henkel und Schräuble. Der Vorgesetzte hat es aufgegeben, seine Forderung durchzusetzen, INSISTIERT aber darauf, daß sich Schräuble beim Personalchef meldet.

A 30: Wenn sie mir so kommen ... ich habe gerade gesagt, ich mache das nicht, und dabei bleibe ich.

A 31: Gut dann gehen sie jetzt mal sofort zum Personalchef, dann werden wir ja sehen, ob ... das wäre ja noch schöner, wenn hier jeder ankäme und sagt, ich mach das nicht.

A 32: Aha, jetzt bin ich schon irgendwer.

A 33: Also hören sie zu, sie gehen jetzt zum Personalchef, dann ... ich habe jetzt wirklich keine Lust mehr mit ihnen zu diskutieren, mir reicht es.

1) 'Jemandem etwas aufdrängen' unter das in unserer Beschreibungssprache das von Hundsnerscher (76 b) angeführte Beispiel fallen würde, kann aus diesem Grunde nicht unter INSISTIEREN fallen, da 'Max' die Interaktion ABBLOCKEN kann, worauf aus Höflichkeitsgründen ein erneutes ANGEBOT nicht mehr erfolgen darf, es sei denn, 'Hans', 'Peter' und 'Inge' wollen sich den VORWURF, daß sie aufdringlich seien, einhandeln. Hundsnerscher spricht auch von "umstimmen und zur Abgabe eines positiven Bescheids" bewegen und nicht von der Durchsetzung einer AUFFORDERUNG (Vgl. ebd. S. 261 und 265).

2) Ein entsprechendes Beispiel wird unten anhand der letzten Phase im Kass-Text 1 diskutiert.

Ä 30 beinhaltet die definitive WEIGERUNG Schräubles, die sogar noch zusätzlich durch eine BETEUEERUNG verstärkt wird. Mit Ä 31 gibt Henkel seine alte Absicht auf, Schräuble doch noch dazu zu bringen, seiner Aufforderung Folge zu leisten, und greift zum letzten ihm verbleibenden Mittel, der Sanktion. Die AUFFORDERUNG, mit der er Ä 31 einleitet, verbindet er mit einer DROHUNG. Der nachfolgende EXPRESSIV kennzeichnet seine Einstellung zu dieser Auseinandersetzung. Henkel ist verärgert, aber auch Schräuble ist wütend, wie sich aus Ä 32, einem EXPRESSIV mit dem ein VORWURF erzeugt wird, unschwer ablesen läßt. Er versucht nun seinerseits, Henkel ins Unrecht zu setzen und bedient sich dazu der Taktik des PERSÖNLICH NEHMENS. Damit bleibt aber offen, ob er dieser neuerlichen AUFFORDERUNG nachkommen wird oder nicht. Gerade daß Henkel darauf nicht eingeht, zeigt seine Absicht, sich wenigstens in diesem Falle durchzusetzen. Mit Ä 33 wird daher die Taktik des INSISTIERENS realisiert. ¹⁾

Eine einfachere Form von INSISTIEREN findet sich im Coward-Text 2:

Ä 5: Aus einem bestimmten Grunde weiß ich, daß du lügst.

Ä 6: Viktor!

Ä 7: Sei ehrlich! Du bist es doch nicht.

Hier möchte Viktor Amanda zu einem Geständnis bringen. Zunächst hält er ihr vor, daß sie lügt (Ä 5),

¹⁾ In den Standard-Analysen im Teil II sind solche Wiederholungen, die im Rahmen von INSISTIEREN gemacht werden, durch ein Ausrufezeichen auf der Handlungsmusterebene gekennzeichnet. (Beispiel: Af!)

worauf sie mit einem EXPRESSIV reagiert. Damit weist sie seinen durch die FESTSTELLUNG in Ä 5 erzeugten VORWURF zurück. Er INSISTIERT jedoch auf der Richtigkeit seines Verdachts, indem er sie AUFFORDERT, ehrlich zu sein und diese AUFFORDERUNG BEGRÜNDET. An diesem Beispiel zeigt sich, wie jemand etwas durchzusetzen versucht, indem er zunächst mit einem verdeckten VORWURF beginnt, diesem dann durch eine AUFFORDERUNG Nachdruck verleiht, um auf diese Weise seine Gegenspielerin zu einem Geständnis zu veranlassen. Tatsächlich bestätigt sie schließlich, nachdem er erneut INSISTIERT hat, mit Ä 9 seinen Verdacht.

Einen Sonderfall von INSISTIEREN findet man gegen Ende des Kass-Text 1. Die Auseinandersetzung geht um die Erhöhung des Taschengeldes des Sohnes. Zunächst versucht der Sohn, seinen Vater indirekt zu motivieren, was dieser aber durchschaut. Am Schluß wird der Sohn ungeduldig und wendet die Taktik des INSISTIERENS an, ungeachtet der asymmetrischen Beziehungsrelation, in welcher er nicht die dominante Position innehat. Die Anwendung der Taktik kann unter diesen Voraussetzungen als verfehlt bezeichnet werden. Das Beispiel erscheint dennoch interessant, weil es eine weitere Möglichkeit zur Realisierung der Taktik zeigt, die unter der Voraussetzung einer symmetrischen Beziehung durchaus erfolgreich angewendet werden könnte.

Ä 31: Ja oder nein, Papa? Sag schon!

Ä 32: Sag schon! Nein sage ich, absolut und ein für alle mal nein! Mit großem N geschrieben!!!

Ä 33: Aber ich möchte doch hie und da mal mit einem Mädels ins Kino gehen ...

Ä 34: Drei Dollar die Woche ist genug!

Ä 35: Pa, aber du willst doch, daß dein Sohn
ein normaler, gesunder junger Mann wird,
der mit Mädchen ausgeht?

Ä 36: Jetzt ist aber wirklich genug, du frecher
Lausbub, sonst hau ich dir gleich paar
runter.

Der Sohn beginnt diese letzte Phase im Gespräch mit einer BITTE, die der Vater jedoch ÜBERGEHT (Ä 28). Daraufhin INSISTIERT der Sohn zum ersten Mal, indem er eine Entscheidungs-FRAGE stellt, mit der in diesem Kontext eine AUFFORDERUNG erzeugt wird. Abermals versucht der Vater, diese zu ÜBERGEHEN (Ä 30). Ä 31 stellt insofern bereits den zweiten Versuch von UG (dem Sohn) dar, seine Forderung durchzusetzen. Wiederum dient die Entscheidungs-FRAGE zur Erzeugung einer AUFFORDERUNG, die diesmal zusätzlich durch eine weitere verstärkt wird. Nun reagiert G (der Vater), indem er ABBLOCKT und damit versucht, die Auseinandersetzung zu beenden. Daraufhin wechselt UG den Kommunikationsmodus. Hatte er bisher Handlungen der KlasseEH verwendet und bereits da indirekt argumentiert, so greift er nun auf die noch unverfänglicheren Fortsetzungshandlungen zurück, die sich, im Falle eines Angriffs, leichter uminterpretieren lassen:

Ä 35': Ich wollte dich ja nur darauf hinweisen.

Ä 37': Ich wollte dich ja nur warnen.

Daß die Taktik dennoch scheitert, liegt an den falschen Voraussetzungen, unter denen UG sie anzuwenden versucht. INSISTIEREN umfaßt im vorliegenden Beispiel eine ganze Phase, in der solange eskaliert wird, bis G die Auseinandersetzung auf dem Höhepunkt beendet.

So wie man auf AUFFORDERUNGEN bestehen kann, kann man auch auf der Beantwortung von FRAGEN bestehen. In diesem Fall werden Substitutionen durch andere Kategorien nur selten vorgenommen. FRAGEN werden meist durch andere Kategorien (z.B. durch AUFFORDERN oder VORWURF) gestützt, wie etwa im Tonbandprotokoll 3, Ä 7.

Ein Beispiel für INSISTIEREN durch FRAGE-Wiederholung bzw. -Modifizierung findet man im Kass-Text 3, Ä 27 - 38:

Ä 27: (...) Wohin gehst du übrigens heute abend?

Ä 28: Wo ich immer hingehe.

Ä 29: Und wo ist immer?

Ä 30: Du weißt es doch eh!

Ä 31: Nein, ich weiß es nicht. Wenn ich es wüßte, würde ich doch nicht fragen.

Ä 32: Also ...

Ä 33: Also nochmal, Elaine: Wohin gehst du heute abend?

Ä 34: Mama, was willst du eigentlich?

Ä 35: Wie bitte?

Ä 36: Was willst du eigentlich wissen?

Ä 37: Ich finde, meine Frage war klar und eindeutig.

Ä 38: Ich gehe aus. (...)

Mit Ä 27 wird eine neue Thematik eingeleitet und damit die Phase V eröffnet. Die Antwort bzw. Entgegnung ist ein EXPRESSIV, mit dem G versucht AUSZUWEICHEN. UG fragt aber weiter nach (Taktik des NACHFRAGENS), worauf G abermals - diesmal durch Realisierung einer BESCHWICHTIGUNG - auszuweichen versucht, was zu einer VORHALTUNG von Seiten UG's führt. Ein neuerlicher Ansatz von G wird unterbrochen (Ä 32). Der darauffolgende Zug dient erstmals zur Realisierung der Taktik des INSISTIERENS.

Nun wendet G die Kontertaktik an, d.h. sie versucht, durch NACHFRAGEN einen Themenwechsel herbeizuführen. UG reagiert mit einem EXPRESSIV und drückt so Überraschung, Erstaunen und Mißbilligung aus. Die FRAGE-Wiederholung in Ä 36 dient G jedoch nicht zum INSISTIEREN auf ihrer FRAGE, sondern dazu, sicherzustellen, daß UG sie auch verstanden hat. ¹⁾ Doch läßt sich UG nicht ablenken, sondern INSISTIERT weiter auf der Beantwortung ihrer FRAGE, die dann in Ä 38 mit einem HINWEIS erfolgt.

Im vorliegenden Beispiel handelte es sich um FRAGE-Wiederholungen, mit denen die Taktik des INSISTIERENS realisiert wird. Dabei sind Wiederholungen durch entsprechende Äußerungsformen markiert, so daß auch an der Oberfläche die Erhöhung des Verbindlichkeitsgrads ablesbar wird, wie z.B. in Ä 33 im Kass-Text 3 und Ä 7 im Tonbandprotokoll 3:

Ä 33: Also nochmal, Elaine: Wohin gehst du heute abend?

Ä 7: Also geben sie mir mal 'ne Antwort! Also, wo ist ihre Idee zu Hause?

Aber auch für INSISTIEREN mit FRAGEN gilt das oben für AUFFORDERN Gesagte: Die Grundkategorie im Eröffnungszug kann ersetzt werden durch einen Handlungstyp mit höherem Verbindlichkeitsgrad, z.B. AUFFORDERN oder VORWERFEN. Ein Beispiel für eine Substitution durch VORWERFEN findet man im Krehel-Text 2, Ä 11.

1) Hier liegt also der typische Fall einer 'Vorfeld-Interaktion' vor, mit der die Taktik des INSISTIERENS durchbrochen wird.

INSISTIEREN mit DROHEN, um etwas durchzusetzen. Wie bereits oben angedeutet wurde, dienen DROHUNGEN zur Erhöhung des Verbindlichkeitsgrades von AUFFORDERN, wobei unter extremen Bedingungen AUFFORDERN auch durch DROHEN ersetzt werden kann, wie z.B. in Ä 21 im Baldwin-Text. Oben wurde im Zusammenhang mit der Grundkategorie AUFFORDERN bereits diese Kombinationsmöglichkeit angesprochen. Eine weitere besteht darin, daß DROHEN mit BETEUERN kombiniert und dadurch BITTEN bzw. AUFFORDERN ersetzt wird. Ein illustratives Beispiel findet man im Albee-Text 2:

Ä 22: Gut Liebling, ich tu alles für dich. Tu du mir nur den einen Gefallen und zieh nicht deine Lieblingsnummer ab.

Ä 23: Lieblingsnummer? Abziehen? Wie redest du mit mir? Was soll das heißen?

Ä 24: Lieblingsnummer! Fang' bloß nicht mit deiner Lieblingsnummer an!

Ä 25: Du redest wie deine halbstarken Studenten. Was willst du? Was ist das? Meine Lieblingsnummer?

Ä 26: Der Junge. Sprich nicht von unserem Jungen. In dieser Sequenz eröffnet G mit einer BITTE, auf die UG mit EXPRESSIVEN und VORWÜRFEN reagiert. Sie macht ihm VORHALTUNGEN wegen des Kommunikationsmodus. Nun INSISTIERT G, indem er den Ausdruck wiederholt (EXPRESSIV, mit dem eine BETEUERUNG erzeugt wird) und mit einer DROHUNG verstärkt. Wieder geht sie nicht auf seine inhaltlichen Aussagen ein, sondern kritisiert abermals die Art, wie er mit ihr redet. Zudem provoziert sie ihn erneut durch die FRAGEN nach einer Explikation von 'Lieblingsnummer', die er mit dem elliptischen HINWEIS gibt, an den er erneut eine DROHUNG knüpft.

Es kommen dabei folgende Eskalationsschritte vor:

1. Schritt: Reaktion auf BITTE: VORWURF
2. Schritt: Substitution der BITTE durch
BETEUERUNG und DROHUNG
3. Schritt: BESCHULDIGUNG
4. Schritt: HINWEIS und DROHUNG

Ähnliche Eskalationsschritte lassen sich im Tschechow-Text wiederfinden, wobei dort sogar auf dem Höhepunkt der Auseinandersetzung die Taktik des INSISTIERENS mit BETEUERN alleine realisiert wird. ¹⁾

2. INSISTIEREN, um auf etwas zu bestehen
INSISTIEREN kann man nicht nur, um etwas durchzusetzen, sondern auch, um etwas zu verteidigen bzw. auf etwas zu bestehen. Bei der Einführung des Begriffs 'Taktik' ist anhand eines Ausschnitts aus dem Tonbandprotokoll 2 gezeigt worden, wie man INSISTIEREN kann, um seine Glaubwürdigkeit zu erhalten.

Zur Realisierung wurden WIDERSPRECHEN und BETEUERN, aber auch ABLEHNEN und WEIGERN gebraucht, z.B. im Krechel-Text 2, Ä 36. Hinzu kommt noch die Verwendung von VORWERFEN und ENTWERTEN als Grundkategorien in dieser reaktiven Form. Im Grunde handelt es sich wieder um die Durchsetzung von etwas, wie das Beispiel aus dem Tonbandprotokoll 2 zeigt. Man vertritt eine Auffassung und verteidigt diese, indem man INSISTIERT. Die formale Gleichheit zwischen beiden Formen zeigt sich daran, daß auch bei dieser Form dieselben Handlungstypen verwendet werden können, um einer Ausgangshandlung Nachdruck zu verleihen. So eröffnet UG im Krechel-Text 1 mit einem VORWURF, der von G energisch, d.h. mit einem

1) Vgl. dazu Ä 32 in der Schlußphase des Tschechow-Textes.

EXPRESSIV und einem Gegen-VORWURF ZURÜCKGEWIESEN wird. UG verstärkt darauf ihren VORWURF mit Hilfe einer BETEUEERUNG.

Ä 17: Das muß nicht sein, daß man gleich übereinander herfällt.

Ä 18: Übereinander herfallen, haste gesagt?
Ich fall nicht über dich her. Mir kannst du das nicht vorwerfen.

Ä 19: Jawohl, übereinander herfallen hab ich gesagt.

INSISTIEREN als reaktive Form unterscheidet sich also von 'INSISTIEREN, um etwas durchzusetzen' nur durch die andere Ausgangssituation. Der Sprecher (A) hat im ersten Fall nicht die Initiative, versucht aber durch die Anwendung der Taktik, seine Interessen durchzusetzen. Tatsächlich sind die Grundsituationen, aus denen heraus die beiden Formen gebraucht werden, nicht immer in dieser von uns herausgearbeiteten Form bestimmbar. Häufig werden auch Grundkategorien kombiniert, um schneller zum Erfolg zu kommen, wie z.B. im Albee-Text 2, Ä 17 - 21 oder im Albee-Text 1, Ä 5 - 9. Aber auch im Tschechow-Text findet man dafür viele Beispiele.

Zusammenfassung:

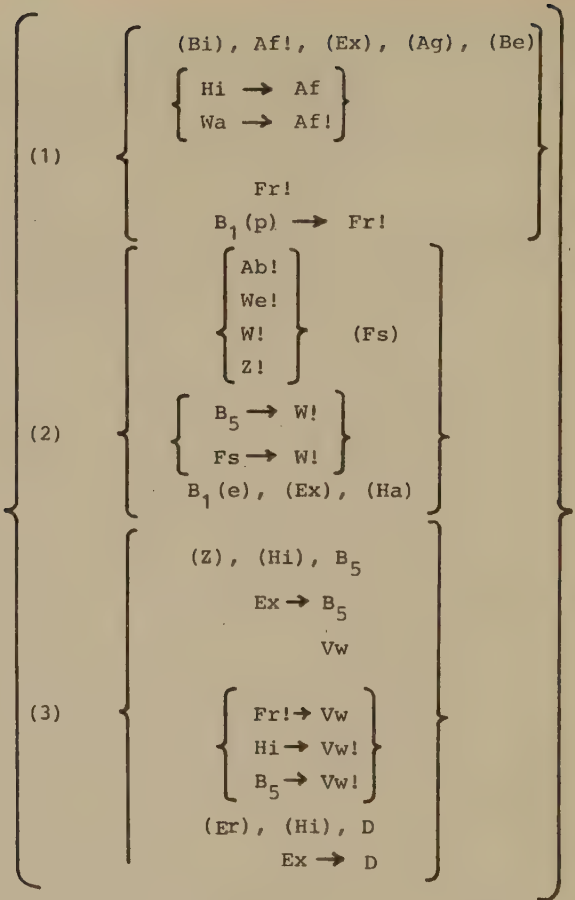
INSISTIEREN ist eine Taktik, mit der ein Sprecher versucht, gegen den Widerstand eines anderen Agenten seine Interessen durchzusetzen. Dazu dienen ihm Sprechhandlungen, die er unter Beibehaltung einer bestimmten Intention entweder wiederholt oder aber kombiniert mit anderen Handlungstypen erneut realisiert, so daß sein Anliegen dadurch Nachdruck erhält. Mehrfache Anwendung dieser Taktik ergibt streittypische Eskalationssequenzen. Dabei ist es möglich, die Ausgangshandlung durch eine ent-

sprechend verbindlichere Grundkategorie zu substituieren. Als Ausgangshandlungen wurden in den Texten FRAGEN und AUFFORDERN verwendet, als Verstärkungshandlungen BETEUERN, VORWERFEN und DROHEN.

INSISTIEREN kann aber auch dazu verwendet werden, eine Meinung oder Auffassung zu vertreten bzw. auf dieser zu beharren. Dazu eignen sich besonders Reaktionshandlungen, mit denen eskaliert werden kann, wie z.B. WEIGERN, ZURÜCKWEISEN und WIDERSPRECHEN. Aber auch ABLEHNEN kann als Ausgangshandlung für INSISTIEREN verwendet werden, muß allerdings im Wiederholungsfall durch eine stärkere bzw. verbindlichere Kategorie, z.B. WEIGERUNG ersetzt werden. ENTWERTEN kann in diesem Zusammenhang eine ähnliche Funktion übernehmen. Verstärkungshandlungen sind auch bei der defensiven Verwendung von INSISTIEREN BETEUERN, VORWERFEN und DROHEN.

In der schematischen Darstellung wurden die beiden Formen (offensives und defensives INSISTIEREN) in je zwei alternative Gruppen zusammengefaßt. Als weitere Möglichkeit wurden Verstärkungshandlungen aufgenommen, obwohl diese natürlich auch erst nach (1) bzw. (2) angewendet werden können. Andererseits besteht immer die Möglichkeit, an Stelle einer verstärkenden Wiederholung (Gruppe (1) und (2)) sofort eine Substitution der Ausgangskategorie vorzunehmen, weshalb die Darstellung als dritte Alternative berechtigt erschien.

INSISTIEREN →



2.5.7 ABBLOCKEN

Diese Taktik wird sowohl am Anfang von Auseinandersetzungen als auch auf Höhepunkten gebraucht. Ähnlich wie bei PERSÖNLICH NEHMEN und PERSÖNLICH WERDEN steht die subjektive Situationserfahrung des Sprechers im Vordergrund, wird auch hier der Beziehungsaspekt durch den Persönlichkeitsraum bzw. den Rückbezug auf die Identität substituiert. Das kann natürlich auch um der Täuschung willen geschehen.

Zwei Grundformen lassen sich unterscheiden: ABBLOCKEN, um einen Themenwechsel herbeizuführen (1) und ABBLOCKEN, um eine Interaktion zu beenden (2). Die erste Form hat einen entwertenden Effekt, der je nach Situation und Bekanntheitsgrad bzw. Vertrautheit auch auf den Adressaten durchschlägt. Die zweite Form hat eindeutig disqualifizierenden Charakter und kommt einem Beziehungsabbruch auf Widerruf gleich. Also auch hier, ähnlich wie bei INSISTIEREN, eine Steigerungsmöglichkeit, die jedoch fast nie in einer Sequenz in unmittelbarer Folge gebraucht wird.

Man kann davon ausgehen, daß je nach dem Ärger, den ein Sprecher subjektiv erfährt, dieser entweder die schwächere oder die stärkere Form verwenden wird. In symmetrischen Beziehungen wurde Form (2) vor allem gegenüber weniger Bekannten angewendet, was die Alltagserfahrung, daß ein Beziehungsabbruch um so leichter fällt, je unbekannter der Interaktionspartner ist, bestätigt. Dagegen wurde Form (2) relativ häufig in asymmetrischen Beziehungen gebraucht, wenn der Sprecher in der dominanten Position war. ¹⁾ In solchen Fällen konnte sogar ein Übergang

¹⁾ Vgl. z.B. Kass-Text 1

von Form (1) zu Form (2) festgestellt werden, der aber im Unterschied zu INSISTIEREN nicht in einer wiederholenden Verstärkung bestand, sondern in einem Zweischritt, der sich durch eine wechselnde Intention (zunächst Themenwechsel, dann Beendigung der Interaktion) kennzeichnen läßt.

ABBLOCKEN ist eine eindeutig reaktive Taktik, mit der Funktion, Gespräche zu beenden bzw. Interaktionen abubrechen. Sie eignet sich daher zur expliziten Interpunktion, provoziert allerdings durch die mitbedingte implizite Partnerdisqualifizierung häufig eine weitere Eskalation.¹⁾ Auf diese Weise findet eine Konfliktverdoppelung statt, wenn ein beziehungsrelevantes Thema unterdrückt werden soll.²⁾ Andererseits kann die Anwendung gerade einen Streit auslösen, wenn das Thema nicht unmittelbar beziehungsrelevant ist. Man kann mit dieser Taktik entweder Themen oder Interaktionen beenden und damit einen Streit. Man kann aber auch mit dieser Taktik provozieren und gerade dadurch jemanden in einen Streit hineinziehen. In beiden Fällen geht der Sprecher von einer symmetrischen Beziehung aus oder aber von einer asymmetrischen, in der er die dominante Position innehat. ABBLOCKEN wurde manchmal auch mit anderen Taktiken kombiniert und so verstärkt, wie z.B. Ä 18 im Kass-Text 3 zeigt. Auf solche Sonderformen soll im Zusammenhang mit den Phasen eingegangen werden.

1) Zum Interpunktionsbegriff vgl. Watzlawick (69): Kap. 2.4

2) "Diskrepanzen auf dem Gebiet der Interpunktion sind die Wurzel vieler Beziehungskonflikte." (Ebd. S. 58)

Als Grundkategorien konnten ABLEHNEN, AUFFORDERN, ENTWERTEN, VORWERFEN und DROHEN festgestellt werden. Sie wurden kombiniert mit BITTEN, EXPRESSIVEN, ERKLÄRUNGEN und VORWURFEN, konnten aber auch allein verwendet werden.

1. ABBLOCKEN, um einen Themenwechsel herbeizuführen

Hier ist es vor allem AUFFORDERN, ABLEHNEN und ENTWERTEN, die entweder direkt gebraucht oder mit Hilfe anderer Handlungen erzeugt wurden. Für die Realisierung der Taktik mit AUFFORDERN können folgende Beispiele genannt werden.

Ä 12: Ach, hör auf! (Bach/Wyden T 1)

Ä 8: Hör doch auf! (Coward T 5)

Im ersten Fall wird damit auf VORHALTEN, im zweiten auf LÄCHERLICH MACHEN reagiert. Beide Male wird B explizit zum Themenwechsel aufgefordert. Eine Kombination aus indirekter Aufforderung und Bitte findet sich im Kass-Text 2:

Ä 60: Ich habe genug von der Unterhaltung.

Könnten wir nicht das Thema wechseln?

(Kass T 2)

Hier hat UG im vorangehenden Zug G VORHALTUNGEN gemacht, die auch für die gesamte vorausgehende Interaktion charakteristisch sind. Die Verärgerung G's drückt sich in dem EXPRESSIV aus, mit dem der indirekte Vorwurf realisiert wird.

Beispiele für ABBLOCKEN mit ENTWERTEN finden sich in den beiden Krechel-Texten sowie im Kass-Text 2.

Ä 5: Ja, ja, die Leier kenn' ich. (Krechel T 1)

Ä 12: Das ist doch egal. (Krechel T 2)

Mit beiden Äußerungen wird auf INSISTIEREN reagiert. Im ersten Fall macht die Mutter der Tochter VORHALTUNGEN, weil sie so selten zu Besuch kommt und INSISTIERT, obwohl die Tochter KONTERT. Im zweiten

Fall hat die Mutter eine FRAGE gestellt, die ausweichend beantwortet wurde. Als sie darauf INSISTIERT, ENTWERTET die Tochter das Thema.

Im Kass-Text 2 wird eine ENTWERTUNG mit Hilfe einer BETEUERUNG erzeugt. UG bringt - ähnlich wie oben im Krechel-Text 1 - ein altes Problem in die Auseinandersetzung ein. Bereits der Zug, der mit Ä 41 realisiert wird, zeigt, daß sich UG sehr wohl bewußt ist, welches 'heiße Eisen' sie angefaßt hat. Die Auseinandersetzung hat beinahe rituellen Charakter. Die Thematisierung des Nachwuchs-Problems mit Ä 37 wird von ihm mit einem EXPRESSIV, der zur Erzeugung einer AUFFORDERUNG dient, beantwortet. Sie INSISTIERT daraufhin, er macht ihr deswegen VORHALTUNGEN, sie WEICHT AUS, er versucht erneut ABZUBLOCKEN. In diesem Kontext erhält die ENTWERTUNG durch die Verallgemeinerung ein größeres Gewicht.

Ä 42: Niemann kann etwas dafür! (Kass T 2)

Neben den bisher angeführten Beispielen wurde die Taktik auch mit ABLEHNEN bzw. mit Kombinationen aus den bisher genannten Grundkategorien realisiert, z.B.:

Ä 10: Und meine Antwort ist nein. (Kass T 1)

Ä 18: Einstweilen, nein! Einstweilen
mußt du eben mit dem auskommen,
was du hast. (ebd.)

Ä 24: Ich bin nun mal kein sportlicher Typ.
(Kass T 2)

Ä 69: Das möchte mir noch fehlen. (ebd.)

Im Text 1 versucht der Sohn seinen Vater zu überreden, worauf dieser ABBLOCKT, indem er die implizite AUFFORDERUNG explizit ablehnt (Ä 10). Mit Ä 18 wird eine ABLEHNUNG mit einer AUFFORDERUNG verbunden, wodurch die Taktik betont wird. Im Text 2

(Ä 24 und 69) reagiert G auf VORSCHLÄGE von UG mit einer BEGRÜNDUNG, die ebenfalls eine ABLEHNUNG erzeugt (Ä 24). Mit Ä 69 lehnt sie mit Hilfe eines EXPRESSIV seinen Alternativ-VORSCHLAG ab.

2. ABBLOCKEN, um eine Interaktion zu beenden

Da sich die Textauswahl in der Hauptsache auf Streitgespräche zwischen vertrauten Personen (meist Familienmitgliedern) beschränkte, wird es kaum verwundern, wenn dieser Gebrauch der Taktik seltener war. Man kann davon ausgehen, daß die Verwendung von Form 2 ebenfalls ein sicherer Indikator für Höhepunkte in Auseinandersetzungen ist. Hier wurde neben AUFFORDERN auch VORWERFEN und DROHEN verwendet. Mit einer AUFFORDERUNG zur Beendigung der Interaktion endet das Tonbandprotokoll 2.

Ä 26: Ach, hör doch auf! (Tonband 2)

In diesem Beispiel scheint kein Unterschied zu bestehen zwischen ABBLOCKEN, um einen Themenwechsel herbeizuführen und ABBLOCKEN, um eine Interaktion zu beenden. In beiden Fällen sind die Äußerungsformen fast identisch. Eine mögliche Erklärung besteht darin, daß sich in diesem Tonbandbeispiel Menschen, die sich völlig fremd sind, aufgrund unterschiedlicher politischer Einstellungen miteinander streiten, während in den anderen beiden Beispielen eng Vertraute (Ehepartner) miteinander streiten. Ansonsten gibt es bei den Äußerungsformen signifikante Unterschiede, wie das nächste Beispiel zeigt.

Ä 6: Laß mich in Ruh, ich bin müd'. (Krechel T 2)

Mit diesem Zug BLOCKT die Tochter VORHALTUNGEN ihrer Mutter AB, indem sie sie explizit AUFFORDERT, sie in Ruhe zu lassen und eine ERKLÄRUNG nachschickt.

Im Zusammenhang mit VORWERFEN waren oben bereits Formen diskutiert worden, mit denen Interaktionen beendet werden können. Dabei war betont worden, daß VORWERFEN, das mit solchen Formen realisiert wird, auf einen aversiven Zustand beim Sprecher schließen läßt. Als Beispiel sei hier nochmals Ä 40 aus dem Krechel-Text 2 angeführt:

Ä 40: Kannste mich nicht in Ruhe lassen!

(Krechel T 2)

Solche Formen sind vergleichbar den unter AUFFORDERN angeführten, weisen jedoch einen höheren Verbindlichkeitsgrad auf.

Am deutlichsten als Interaktionsabbrüche oder -abbruchsversuche erkennbar sind natürlich Realisierungen der Taktik durch DROHEN.

Ä 20: Halt dein freches Maul! (Kass T 1)

Ä 71: Also jetzt hab' ich genug! (Kass T 2)

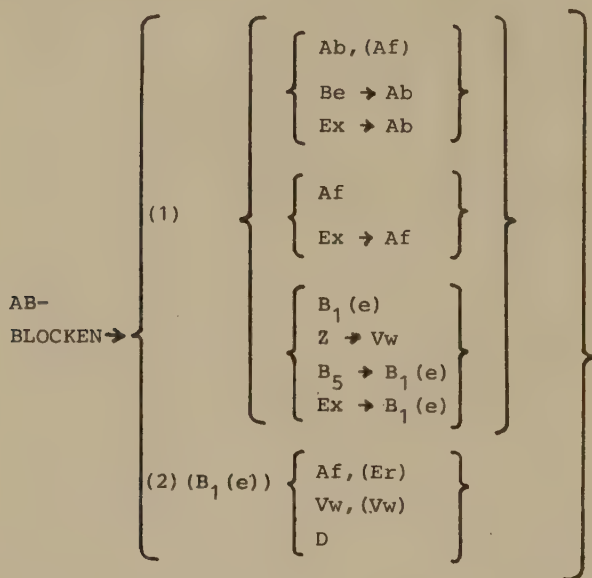
Das erste Beispiel entstammt wiederum der Auseinandersetzung zwischen Vater und Sohn, das zweite der Auseinandersetzung des ebenfalls bereits zitierten Ehepaars. Beide Äußerungen sind als Versuche, die Interaktion zu beenden, zu interpretieren.

Zusammenfassung:

ABBLOCKEN ist eine Taktik, die zu Beginn, aber auch auf Höhepunkten von Auseinandersetzungen gebraucht wird. Sie dient dazu, Themenwechsel einzuleiten, Interaktionen zu beenden oder aber durch Provozieren jemanden in einen Streit zu verwickeln. Die Taktik kann sowohl aktiv als auch reaktiv verwendet werden. ABBLOCKEN setzt eine symmetrische Beziehung voraus. Im Falle einer asymmetrischen Beziehung muß A sich in der dominanten Position befinden.

Grundkategorien dieser Taktik sind ABLEHNEN, AUFFORDERN, ENTWERTEN und DROHEN, die alle mit EXPRESSIVEN, aber auch mit ERKLÄREN, VORWERFEN und BITTEN kombiniert werden. Von den Äußerungsformen her unterscheiden sich die beiden Typen (ABBLOCKEN, um einen Themenwechsel herbeizuführen und ABBLOCKEN, um eine Interaktion zu beenden) nicht immer. Standardformen wie 'hör auf' oder 'jetzt reicht's' sind in beiden Fällen verwendbar. Andere, explizitere Formen sind dagegen nicht austauschbar. DROHEN wurde zu Interaktionsabbrüchen gebraucht, manchmal aber auch, wenn der Versuch, durch ABBLOCKEN einen Themenwechsel herbeizuführen, mißlungen war. In dieser Beziehung bestehen Parallelen zwischen INSISTIEREN und ABBLOCKEN, wobei aber ein wesentlicher Unterschied zwischen den beiden Taktiken im Wechsel der Intention besteht. Während bei der Wiederholung und Verstärkung von INSISTIEREN die Intention gleich bleibt, wird bei ABBLOCKEN, nach einem ersten, erfolglosen Versuch, die Taktik mit einer neuen Intention angewendet.

Schematisch ergibt sich folgendes Bild:



2.6 Taktische Regeln

Bisher wurden streitspezifische Taktiken sowohl in ihrem strukturellen Aufbau als auch in ihrer Funktion beschrieben. Zusammenhänge mit anderen Taktiken wurden nur an wenigen Stellen angedeutet. Tatsächlich zeigte sich aber bei der Analyse der Texte eine regelhafte Abfolge bestimmter taktischer Züge. Vor der Beschreibung von Phasen sollen daher erst diese Folgen beschrieben werden. Denn mit Hilfe solcher Regeln ist der systematische Zusammenhang zwischen den einzelnen Zügen einer Phase leichter erklärbar.

Fritz hat strategische Regeln als Möglichkeit zur Bewertung von Strategien in die Sprechhandlungsdiskussion eingeführt.¹⁾ Sein Ansatz ist jedoch zu sehr an der Spieltheorie orientiert und damit natürlich auch mit ihren Mängeln behaftet.²⁾ Bei der Beschreibung taktischer Regeln kann es keineswegs darum gehen, "eine Orientierung für die Entscheidung unter Alternativen"³⁾ zu geben, so daß der Streitende eine optimale Taktik für seine Auseinandersetzung ableiten kann. Es wird auch nicht darum gehen, 'Streitregeln' oder 'Kunstgriffe' zu explizieren.⁴⁾ Aussagen solcher Art könnten erst nach

1) Fritz (76)

2) Zu einer Kritik an der Spieltheorie vgl. Nicholson (73): 79 ff., dessen Argumente auch gegen Fritz geltend gemacht werden können.

3) Fritz (76): 2

4) Man vgl. dazu z.B. Schopenhauers 'Stratageme' oder Erdmann (73): Kap. II

eingehenden empirischen Untersuchungen gemacht werden. Es kann hier nur darum gehen, typische Folgen von Taktiken zu beschreiben, wie sie aufgrund der Standard-Analysen festgestellt werden konnten, um daraus mögliche Anwendungsregeln abzuleiten.

2.6.1 Konter-Taktik

Mit dieser Bezeichnung soll folgendes ausgedrückt werden: wenn in einer Auseinandersetzung ein Agent eine offensive Taktik verwendet, so kann sein Gegner kontern, indem er eben diese Taktik gebraucht.¹⁾ Es wird also ein Angriff mit den formal gleichen Mitteln beantwortet. Das kann auf spezifische oder allgemeine Weise geschehen. Für die spezifische Form ist in der Argumentationstheorie der Ausdruck 'Retourkutsche' ('repartee') gebräuchlich.²⁾

Ä 113: Was sie betreiben, ist gemeingefährlich!

Ä 114: Nein, Herr Nannen, was sie betreiben, ist gemeingefährlich, denn (...) (Nannen-Löwenthal)

Dazu ist es nicht notwendig, daß (wie im vorliegenden Beispiel) die gegnerische BESCHULDIGUNG erst entwertet wird. Die Taktik kann auch durch einen einfachen WIDERSPRUCH realisiert werden, wie z.B. im Tschechow-Text:

Ä 19: (:..) Die Bullenwiese gehört uns,
voilà tout.

Ä 20: Mir bitte!

Ä 21: Uns! Und wenn sie's drei Tage lang beweisen und noch dazu zehn Fräcke anziehen, aber sie gehört uns, uns, uns! (Tschechow)

Von der Funktion her unterscheiden sich spezifische und allgemeine Form nicht. Beide dienen der Eskalation von Auseinandersetzungen. Dennoch kann man die

1) Als offensive Taktiken gelten VORHALTEN, PERSÖNLICH WERDEN und INSISTIEREN.

2) Vgl. z.B. Rother (61): 53 f. und Perelman & Olbrechts-Tyteca (71): 108

Konter-Taktik nicht mehr als streitspezifisch im strengen Sinne bezeichnen, da ihr Gebrauch auch in argumentativen Auseinandersetzungen nachweisbar ist. So wurde beispielsweise im vorliegenden Textmaterial die Konter-Taktik sowohl im Gegenzug auf offensive Streitaktiken als auch auf argumentative Taktiken wie z.B. NACHFRAGEN angewendet. Die Aufnahme unter die relevanten Elemente in Streitgesprächen ist dennoch berechtigt, weil durch die Anwendung eines solchen Gegenzuges auch beim Gebrauch argumentativer Taktiken Streitsituationen entstehen, bzw. bestehende Streitsituationen verschärft werden.

Ä 8: Aber es macht dir doch Spaß, nicht wahr?

Ä 9: Was? Mir den Mund abwischen?

Ä 10: Nein, du Ekel, ich meine, mich anzuschreien.

(Bach/Wyden T 6)

Diesen Äußerungen geht die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS unmittelbar voraus. Mit Ä 8 soll wohl ein ähnlicher Angriff vorbereitet werden, wozu UG mit den Gegenfragen geradezu herausfordert.

Die Eskalation läßt sich in solchen Fällen anhand der Kommitments erklären. Mit FRAGEN wird ein Alio-kommitment eingeführt.¹⁾ Aufgrund bestehender Interaktionsregeln erwartet der Fragende eine Antwort. Wird statt dessen eine Gegen-FRAGE (bzw. Gegen-FRAGEN) gestellt, kann derjenige, der die erste FRAGE gestellt hat, mit Recht darauf verweisen, daß zunächst seine FRAGE zu beantworten sei. Es entsteht durch einen solchen konter-taktischen Zug eine Kompetenzüberschneidung, so daß, wenn beide dann

¹⁾ Vgl. dazu Fußnote 1, S. 79

INSISTIEREN, der Streit offen ausbricht. ¹⁾

Ä 7: Was meinst du damit, daß du in Affären verwickelt warst während der letzten fünf Jahre?

Ä 8: Nun, was denkst du, daß ich meine?

(Coward T 3)

Andererseits muß kaum betont werden, daß offensive Gegenzüge eskalierend wirken. Häufig entstehen dadurch Pattsituationen, so daß neue und stärkere Angriffe ausgelöst werden. Auf Auseinandersetzungshöhepunkten, wo wenigstens im verbalen Bereich keine Eskalationsmöglichkeit mehr besteht, führt der Gebrauch der Konter-Taktik leicht zu Frontverhärtungen, die sich in der Beibehaltung des Kommunikationsmodus manifestieren, wie z.B. im Tschechow-Text und Albee-Text 2. Häufiger aber wird die Konter-Taktik nur einmal angewendet, um zu provozieren oder zu verwirren.

Von den drei offensiven Streittaktiken weisen nur zwei spezifische Formen auf, VORHALTEN und PERSÖNLICH WERDEN. INSISTIEREN wird dagegen nur in allgemeiner Form realisiert.

1. Kontern auf VORHALTEN

Spezifischen Formen werden sowohl im Nannen-Löwenthal Gespräch als auch im Odets-Text 1 realisiert. ²⁾

Allgemeine Formen mit VORHALTEN sind jedoch typi-

1) Zur Vereinfachung wurde auf FRAGEN zurückgegriffen, obwohl die Taktik des NACHFRAGENS natürlich mehr umfaßt als bloßes FRAGEN. FRAGEN sind jedoch eine Grundkategorie dieser Taktik.

2) Vgl. Odets-Text 1, Ä 13 und 14 und Ä 3o5 und 3o7 im Nannen-Löwenthal Gespräch.

scher für Streitgespräche, weil gerade in ihnen elliptische Äußerungsformen gebraucht werden können, wie z.B. am Beginn des Krechel-Text 1:

Ä 2: Das ist aber selten, daß du kommst, Erika.

Ä 3: Häufig genug. (Krechel T 1)

Ein Beispiel für diese Konter-Taktik, unmittelbar nach einem Höhepunkt, findet sich ebenfalls bei Krechel:

Ä 39: Dein Dienstmädchen bin ich nicht! Laß dir das gesagt sein.

Ä 40: Beim Vokabeln Lernen störst du mich, Fernsehen kann ich auch nicht. Mit deinem blöden Auflauf läufst du mir nach. Kannste mich nicht in Ruhe lassen! (Krechel T 2)

Im selben Text findet sich eine ganze Sequenz von Konter-Taktiken, die als Merkmale einer Eskalationsphase gelten können.

2. Kontern auf PERSÖNLICH WERDEN

Wie bereits oben ausgeführt, wird die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS fast ausschließlich auf Auseinandersetzungshöhepunkten verwendet. Demnach kann die entsprechende Kontertaktik ebenfalls nur dort angewendet werden. Während aber die Konter-Taktik auf VORHALTEN mehrfach anwendbar ist und damit eine beständige Eskalation verbunden ist, gilt dasselbe nicht für PERSÖNLICH WERDEN. Meist bewirkt der Gegenzug (die Konter-Taktik), daß dann eine andere Taktik gewählt wird, wie z.B. im Nannen-Löwenthal Gespräch:

Ä 55: Also jetzt lesen sie aus dem Kriegsverwirrbuch vor, Herr Löwenthal. Das ist doch wirklich unerträglich.

Ä 56: Aber das sind doch Mätzchen, Herr Nannen!

Auf die Konter-Taktik (Ä 56) wird in diesem Gespräch zum Zwecke der BELEHRUNG zurückgegriffen.¹⁾ Im Bach/Wyden Text 5 beginnt das Gespräch mit einem Höhepunkt (Ä 1 und 2), wird aber ebenfalls mit anderen Taktiken weitergeführt, unter denen in diesem Fall sogar (Ä 4) abermals PERSÖNLICH WERDEN ist. Dennoch entsteht keine Sequenz.

Ä 1: Was bist du doch für eine jämmerliche Mutter.

Ä 2: Du bist wohl nicht bei Verstand.

(Bach/Wyden T 5)

Die einzige Steigerungsmöglichkeit innerhalb der Taktik wäre die Realisierung über BESCHIMPFEN oder die entsprechenden anderen Handlungsmuster. Diese Möglichkeit wird im Albee-Text 2 genutzt. Dort beginnt G mit der Taktik des PERSÖNLICH WERDENS, worauf sie die Konter-Taktik gebraucht. Während er ihr VORHALTUNGEN macht, WIRD sie abermals PERSÖNLICH. Und diesmal kontert er und dann sie und so fort, bis sie ihn mit Ä 11 sogar BESCHIMPFET, worauf er schließlich (Ä 14) gleichzieht. Es muß dabei betont werden, daß die erste Anwendung der Konter-Taktik in die erste Phase fällt. Die zweite Phase wird mit VORHALTEN eröffnet und mündet in eine Sequenz persönlicher Angriffe, die mit den Beschimpfungen enden.

1) Unter BELEHREN wird eine Taktik verstanden, mit der A versucht, B - direkt oder indirekt - in die unterlegene Position zu bringen, z.B. indem er ihm Wissen vorhält oder vortäuscht, indem er Schlüsse vorführt oder Prämissen expliziert. Vgl. Aristoteles (Topik): 249 f.

3. Kontern auf INSISTIEREN

Da INSISTIEREN in der Regel mehrere Züge eines Sprechers umfaßt, ist die spezifische Form der Konter-Taktik nicht anwendbar. ¹⁾ Allerdings können die ersten Züge beider Agenten spezifischen Charakter haben, so daß auch hier eine Art 'Retourkutsche' entsteht:

Ä 17: Geh, mach auf.

Ä 18: Geh doch selber.

Ä 19: Mach die Tür auf, du! ... Ich bring dich um ...

Ä 20: Weißt du, was du mich kannst? (Albee T 2)
Auch bei dieser Form der Konter-Taktik sind Sequenzen selten, Pattsituationen dagegen häufig:

Ä 24: Nach ihnen kommt es also so heraus, daß ich ein Usurpator bin? Meine Gnädigste, nie habe ich mir fremde Güter gewaltsam angeeignet und erlaube niemandem, mich dessen zu beschuldigen. Die Bullenwiese gehört mir!

Ä 25: 'S ist nicht wahr, uns!

Ä 26: Mir!

Ä 27: Ist nicht wahr! Ich werds ihnen beweisen.
Heute noch schick ich unsere Heumäher auf diese Wiese! (Tschchow)

Der einfache Widerspruch, mit dem INSISTIERT wird, fordert natürlich zur Gegenbehauptung heraus (Ä 26).

¹⁾ Überhaupt scheint die spezifische Form mehr für ein Publikum bestimmt, als für den Kontrahenten. Denn auf diesen wirken allgemeine Formen mindestens ebenso wie spezifische.

In diesem Fall ist der taktische Zusammenhang relativ klar. Mit jedem INSISTIEREN legt sich der Agent weiter fest, so daß ein Nachgeben immer unwahrscheinlicher wird, weil jeder bemüht sein muß, sein Gesicht zu wahren.¹⁾ Dadurch verhärten sich die Fronten. Anders dagegen bei den Äußerungen X 35 - 38 im selben Text, wo WIDERSPRÜCHE reflexartig realisiert werden, so daß nicht mehr von taktischen Zügen gesprochen werden kann.

Ebenfalls zu einer Pattsituation führt die Anwendung der Konter-Taktik im Coward-Text 1, X 42 - 45.

So wie man die Taktik des PERSÖNLICH WERDEN dadurch verschärfen kann, daß man von BESCHULDIGEN, VORWERFEN oder DISQUALIFIZIEREN auf BESCHIMPFEN überwechselt, so kann man INSISTIEREN durch BE-TEUERN, -VORWERFEN oder DROHEN verschärfen. Ein Beispiel für mehrfache Anwendung der Konter-Taktik findet sich wiederum im Albee-Text 2, X 26 - 32. Jeder der beiden Agenten versucht dabei, den anderen durch DROHEN zum Einlenken zu bringen, wodurch abermals eine Pattsituation entsteht.

1) Im Chinesischen gibt es zwei Begriffe für 'Gesicht', 'mien-tzu' und 'lien'. Der letztere Begriff spielt in Streitgesprächen eine wichtige Rolle. Mit ihm wird auf den Ruf eines Menschen (im ethischen Sinne) verwiesen. Dieser Ruf kann in einem Streit verloren gehen, was einer Verurteilung gleich kommt. (Hsien Chin Hu (44): 239 ff.) Der Ruf darf nicht verwechselt werden mit dem Image, dem aufgebauten und kontrollierten Schein, zu dessen Erhaltung es bestimmte Techniken gibt. (Vgl. Goffman (69): 16 und 65 ff. sowie Goffmann (73): Kap. I)

Zusammenfassung:

Aus dem bisher Gesagten kann folgende Streitregel abgeleitet werden.

Immer dann, wenn eine offensive Streittaktik vom Gegner gebraucht wird, kann man durch die Anwendung derselben Taktik im Gegenzug eine Pattsituation herstellen und den Gegner auf diese Weise zu weiter eskalierenden Zügen provozieren oder aber zum Einlenken veranlassen. Mehrfache Anwendung dieser Taktik auf VORHALTEN oder INSISTIEREN hat eskalierende Wirkung, dient bei Wiederholung der verbindlichsten bzw. stärksten Form nurmehr der Abfuhr von Emotionen. Auf Höhepunkten kann man durch die Anwendung dieser taktischen Regel auf PERSÖNLICH WERDEN eine letzte Steigerung erzielen, mit der zugleich ein Endpunkt erreicht wird. Wiederholungen dienen auch in diesem Fall nur der Emotionsabfuhr.

2.6.2 Konträr-Taktik

Während es sich bei der Konter-Taktik um einen direkten Gegenzug derselben Taktik handelt, geht es nun um Taktiken, die zwar ebenfalls im Gegenzug gebraucht werden, sich jedoch von der vorausgehenden Taktik fundamental unterscheiden. Man könnte auch von einem kontrastiven Zug sprechen, mit dem so etwas wie eine entgegengesetzte Taktik realisiert wird. Tatsächlich gibt es Taktiken, die sich auf diese Art unterscheiden lassen, so daß die Beziehung 'konträr' gerechtfertigt erscheint. Diese Streitregel ist in spezifischer Form seit Hamilton bekannt:

"Wie die Leute nur zu leicht geneigt sind, Tatsachen ungeprüft einzuräumen, so neigen sie auch zu leicht dazu, Anschuldigungen zu bestreiten. Dabei könnten sie manche Vorwürfe ruhig zugeben und sie dann wegspotten oder wegerklären." 1)

Übertragen auf die Beschreibungssprache bedeutet das, daß es effektiver sein kann, auf VORHALTUNGEN statt mit anderen Taktiken mit LÄCHERLICH MACHEN zu reagieren. Der konträre Charakter der Reaktion wird in folgender Aussage noch deutlicher:

"Wenn du einer Sache eine Wendung ins Komische geben willst, falle von einer gehobenen Sprechweise in einen platten, hausbackenen, bieder-männischen Plauderton." 2)

Aber auch die Möglichkeit zur Umkehrung dieser Taktik hat Hamilton bereits gesehen, wenn er schreibt:

1) Hamilton (62): 33

2) Ebd. S. 35

"Wenn du bemerkst, daß jemand mit Spott Verwirrung stiften will, sage, du wollest den Spott vom Argument trennen, und tue es. Dadurch wird sich beides kläglich ausnehmen." 1)

Innerhalb von Streitgesprächen ist der Übergang von offensiven Taktiken zu LÄCHERLICH MACHEN der wirksamste. Die Umkehrung, d.h. also auf LÄCHERLICH MACHEN mit VORHALTEN oder PERSÖNLICH WERDEN reagieren, zeigt dagegen nur, daß getroffene Hunde heulen.

In den Texten ist nicht nur der Übergang von VORHALTEN zu LÄCHERLICH MACHEN oder PERSÖNLICH WERDEN zu LÄCHERLICH MACHEN auffallend, sondern auch der Kontrast zwischen anderen Taktiken wie z.B.

- (1) HOCHSPIELEN - HERUNTERSPIELEN
- (2) GENERALISIEREN - KONKRETISIEREN
- (3) NACHFRAGEN - ABBLOCKEN
- (4) VORHALTEN - BELEHREN
- (5) PERSÖNLICH WERDEN - PERSÖNLICH NEHMEN

Alle diese Kombinationen sind natürlich umkehrbar. Teilweise wurden durch diese Kombinationen Streit-situationen geschaffen, wie z.B. im Henkel-Schräuble-Text durch die Reaktion mit (1), teilweise bestehende Situationen bzw. Auseinandersetzungen verschärft, z.B. durch (2), (3) und (4) im Nannen-Löwenthal Gespräch. Höhepunkte in Auseinandersetzungen weisen dagegen meist (5) (z.B. im Coward Text 6) oder die von Hamilton angeführten Kombinationsmöglichkeiten (6) (VORHALTEN und LÄCHERLICH MACHEN) und (7) (PERSÖNLICH WERDEN und LÄCHERLICH MACHEN) auf, wie z.B. in den beiden Albee-Texten.

1) Hamilton (62): 49

Die Funktion dieser Reaktionszüge besteht durchgängig darin, die vorausgehende Taktik zu entwerten. Wird also bei der Konter-Taktik durch direkte Zurückweisung im speziellen Falle ('repartee') oder durch die Anwendung derselben Taktik gleiche Stärke demonstriert und damit eine entsprechende Front aufgebaut, die nur durch stärkere Maßnahmen (mit größerem Risiko) durchbrochen werden kann, geht es bei der Konträr-Taktik darum, eine Taktik zu wählen, die zumindest die vorangehende Taktik entwertet, u.U. aber auch den Gegner gleichzeitig direkt oder indirekt disqualifiziert. ¹⁾

Beide Regeln können natürlich auch kombiniert gebraucht werden, wie z.B. im Nannen-Löwenthal Gespräch. ²⁾ Immer wird dadurch eine Auseinandersetzung weiter verschärft.

Ä 113: Was sie betreiben, ist gemeingefährlich!

Ä 114: Nein, Herr Nannen, was sie betreiben, ist gemeingefährlich. Denn wenn sie ein kleiner Angestellter gewesen wären, hätten sie ein gutes Gewissen gehabt und wären in die erste Sendung gekommen und hätten gesagt: Ich habe damit nichts zu tun, und sie hätten ...

Ä 115: Ohne es beweisen zu können?

(Nannen-Löwenthal)

Mit dem ersten Zug wird die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS angewendet, auf die mit Ä 114 nach der Regel

1) Eine solche Disqualifizierung ist mit der Kombination (4), (5), (6) und (7) verbunden. Durch die Anwendung dieser Kombinationen werden folglich immer Höhepunkte erreicht, bzw. produziert.

2) Vgl. Phase XXXVIII und XXXIX

der Konter-Taktik ebenfalls diese Taktik gebraucht wird. Mit Ä 115 reagiert Nannen ironisch, eskaliert also die Auseinandersetzung durch die Konträr-Taktik. Die Konter-Taktik kann auch auf die Konträr-Taktik angewendet werden, wie folgendes Beispiel aus dem Nannen-Löwenthal Gespräch zeigt:

Ä 170: Herr Löwenthal, ich habe nie gesagt, daß ich ein Widerstandskämpfer war.

Ä 171: Natürlich, ja, ja.

Ä 172: Ich wäre vielleicht ein ganz guter Nazi geworden. (Nannen-Löwenthal)

Der erste Zug dieser Sequenz dient zur Realisierung von VORHALTEN, der zweite dazu, Nannen LÄCHERLICH zu MACHEN. In diesem Fall greift Nannen die Taktik geschickt auf und ironisiert ebenfalls. Dieser Zug ist aber eher charakteristisch für Auseinandersetzungen vor Dritten und wäre im Zusammenhang mit der Taktik des Zuschauerflirts zu beschreiben.¹⁾

Zusammenfassend kann daraus folgende Regel abgeleitet werden:

Auf einige argumentative und streitspezifische Taktiken kann man konträre Taktiken gebrauchen, durch die die vorausgehende Taktik entwertet und in einigen Fällen der Gegner zusätzlich disqualifiziert wird. Durch die Konträr-Taktik wird ein ähnlicher Effekt erzielt wie durch die Konter-Taktik. Beide Regeln können kombiniert werden, je nach der zuvor vom Gegner gebrauchten Taktik. So kann auf die Konträr-Taktik mit der Konter-Taktik reagiert werden und umgekehrt. Immer ist damit eine Eskalation der Auseinandersetzung verbunden.

¹⁾ Mit 'Zuschauerflirt' wird hier auf die Möglichkeit, die Zuschauer für sich positiv zu beeinflussen, referiert, eine Taktik, die durch verschiedene Taktiken erzeugt werden kann, z.B. durch LÄCHERLICH MACHEN. Vgl. dazu Rother (61): 140 ff. und Erdmann (73): 44 f.

3 Streitgespräche und ihre möglichen Verlaufsformen: Struktur und Aufbau von Phasen

Streitgespräche sind Sequenzen von Sprechhandlungen. Solche Sequenzen sind strukturiert und lassen sich als Interaktionsmuster beschreiben. Drei Muster sollen nun in ihrer Variabilität dargestellt werden: 1) Eskalationsphasen, 2) Phasen, die charakteristisch sind für Höhepunkte und 3) Schlußphasen. Im Gegensatz zu Einleitungs- und Verzögerungsphasen lassen sie sich aufgrund ihrer streittypischen Elemente (Handlungsmuster und Taktiken) und Verlaufsformen, aussondern und in ihrem charakteristischen Aufbau beschreiben. Es soll dabei versucht werden, ausgehend von in den Texten realisierten Phasen, idealtypische Verlaufsformen zu rekonstruieren.

Der Zusammenhang zwischen diesen drei Phasen oder Interaktionsmustern kann folgendermaßen beschrieben werden. In Eskalationsphasen wird die Streitsituation durch eine (kürzere oder längere) Einleitungssequenz geschaffen, aus der heraus die offene Konfrontation entwickelt werden kann. Kommt es zu einem Streitausbruch, so wird meistens mit wenigen Zügen der Höhepunkt der Phase erreicht. Phasen, die sich an Eskalationsphasen (die einen Höhepunkt enthalten) anschließen, sind entweder Höhepunkte als Phasen oder Schlußphasen.

3.1 Eskalationsphasen

Als Eskalationsphasen werden Textteile bezeichnet, die nach dem Verfahren der Standard-Analyse, durch Einbeziehung von Thematik, Sprecherzielen und Sprechhandlungsklassen, ausgesondert werden und die Eskalationsstufen aufgrund von Taktiken, Handlungstypen oder beidem aufweisen. Charakteristisch für Eskalationsphasen ist ein Zahlenverhältnis, in dem die Anzahl der Züge größer (oder gleich) der Anzahl der Eskalationsmerkmale ist.¹⁾

Aufgrund der Zahlenverhältnisse sind Rückschlüsse auf die Intensität der Auseinandersetzung möglich. Sind in einer Auseinandersetzung die beiden Zahlenwerte gleich oder liegt die Anzahl der Eskalationsmerkmale geringfügig über der Anzahl der Züge, so kann daraus bereits auf Intensität der Auseinandersetzung geschlossen werden. Heftige bzw. hitzige Auseinandersetzungen lassen sich auf diese Weise innerhalb der Texte klar abgrenzen. Häufig umfaßt ein Text mehrere Eskalationsphasen, wobei sich die einzelnen Phasen gerade durch dieses Intensitäts-Maß unterscheiden lassen.²⁾

Im folgenden werden die verschiedenen Eskalationsphasen nach den Ausgangs-Sprechhandlungen geordnet. Meist impliziert bereits die Initial-Handlung eine bestimmte Strategie, wie z.B. im Kass-

-
- 1) In Ausnahmefällen liegt die Anzahl der Eskalationsmerkmale geringfügig über der Anzahl der Züge in einer Phase, wie z.B. im Walser-Text in der Phase III (6:7).
 - 2) Damit ist ein Maß für Streitgespräche gewonnen, dessen Brauchbarkeit mit Schlesingers (74) Maß für die Komplexität von Diskussionen vergleichbar sein dürfte.

Text 1, Phase I. Dennoch werden solche Aspekte nicht systematisch in die Beschreibung einbezogen, da sie eine explizite Beschreibung von Strategien erfordern würden.

3.1.1 ANGEBOTE als Eröffnungshandlungen

In Phasen, die mit ANGEBOTEN eingeleitet werden, sind aufgrund der Ausgangsbedingungen Eskalationen nicht erwartbar. ANGEBOTE sind Sprechhandlungen, mit denen A eine bedingte Handlungsankündigung macht, unter der Voraussetzung, daß auch B will, daß A die ange-ündigte Handlung ausführt. Die Initiative geht von A aus. A will damit neue Interaktionsbedingungen schaffen. Er legt sich auf eine Handlung fest, falls B die entsprechende Einstellung zu dieser Handlung (bzw. deren Ergebnis) hat.¹⁾

Die strategischen Ziele, die mit ANGEBOTEN verfolgt werden, sind meist nicht uneigennützig, wie die beiden folgenden Phasen zeigen. Im ersten Fall (Kass Text 1, Phase I) wird mit einem Angebot versucht, den Interaktions-Partner indirekt zu motivieren. Im zweiten Fall (Kass-Text 3, Phase I) versucht UG auf diese Weise sich einen Vorwand zu verschaffen, um ihre Bedürfnisse (Durchbrechung ihres Alleinseins) zu befriedigen.

Beispiel 1: Kass-Text 1, Phase I (8 : 2)²⁾

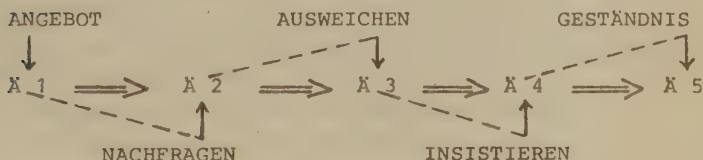
Das gewählte Beispiel stellt einen Grenzfall dar. Aufgrund der beiden Eskalationsmerkmale (EM) kann diese Sequenz als Eskalationsphase bezeichnet werden, da die minimalen Bedingungen für Eskalationsphasen erfüllt sind. Mit dieser Phase kann ein Streit eingeleitet werden. Aus ihr folgt aber nicht notwendig ein Streit.

1) Vgl. 2.4.1.7

2) Das Zahlenverhältnis besagt, daß die Phase 8 Züge umfaßt und 2 Eskalationsmerkmale. Vgl. auch 2.3.5

Der Eröffnungszug dient zur Realisierung der Taktik des NACHFRAGENS, wobei die Äußerungsform, mit der die FRAGE realisiert wird, deutlich die Erwartung einer positiven Antwort erkennen läßt ('Du bist doch sicherlich müde?'). Die Gegen-FRAGE muß daher als Form der Konter-Taktik gewertet werden. Durch sie deutet sich ein möglicher Konflikt an. Der dritte Zug, mit dem sich UG festlegt, könnte diesen Dialog beenden. Das weitere NACHFRAGEN stellt den ersten Eskalationsschritt in der Phase dar, mit dem UG gleichzeitig indirekt BESCHULDIGT wird. Der Versuch UG's, darauf mit Hilfe eines EXPRESSIVS AUSZUWEICHEN, mißlingt, weil G mit dem nächsten Zug INSISTIERT. Damit ist das zweite EM in die Auseinandersetzung eingeführt, die durch das in Ä 7 erfolgende Geständnis vorläufig beendet wird.

Diese Eskalationsphase kann als einleitende Sequenz bestimmt werden, in der aufgrund der Zugfolge eine Streitsituation geschaffen wird. Der eigentliche Streit wird aber vermieden. Im wesentlichen läßt sich diese Phase auf folgende vier Züge reduzieren:



Das Schema kann folgendermaßen gelesen werden: UG macht G ein ANGEBOT. Dieses wird durch Ä 1 realisiert. Im Gegenzug verwendet G die Taktik des NACHFRAGENS, durch Ä 2 realisiert usw. Die Gegenüberstellung zeigt, daß UG diese Sequenz zwar eröff-

net, dann aber nur noch reagiert, was sich auch dadurch manifestiert, daß im dritten und fünften Zug nur Reaktionshandlungen verwendet werden. Die Eskalation erfolgt einseitig von G, weshalb in dieser Sequenz eine Streitsituation geschaffen, der Streitausbruch jedoch durch das Geständnis vermieden wird. In einem idealtypischen Verlauf, der zu einem offenen Streit führt, müßte mit dem fünften Zug ein weiteres Eskalationsmerkmal eingeführt werden, wie das im folgenden Beispiel der Fall ist.

Beispiel 2: Kass-Text 3, Phase II (8:7)

Mit dieser Phase liegt eine intensivere Auseinandersetzung vor, wie anhand eines Vergleichs beider Phasen festgestellt werden kann.¹⁾ Die Grundsituation ist ähnlich wie in der Phase I. Wiederum wird mit dem Eröffnungszug ein ANGEBOT realisiert. Bekanntlich können ANGEBOTE abgelehnt werden, so daß die Realisierung der ABLEHNUNG in Ä 12 ('Ich kämme mich lieber alleine'.) nicht als Eskalationsmerkmal zu werten ist. Dafür wirkt die nachfolgende ERKLÄRUNG als Abwertung, an der sich die Auseinandersetzung entzündet. Im Fortgang dieser Phase beinhaltet jeder weitere Zug ein Eskalationsmerkmal.

Die Eskalation setzt ein mit einem VORWURF, auf den WIDERSPRÜCHE und negative BEWERTUNGEN folgen, bis schließlich mit dem letzten Zug der Höhepunkt in dieser Phase durch eine DISQUALIFIZIERUNG erreicht wird (Ä 18). Für den qualitativen Unterschied zwischen beiden Phasen sprechen neben der Zahl der Eskalationsmerkmale auch die offensiveren Handlungstypen. So wurde in der Phase I ZURÜCKWEISEN und

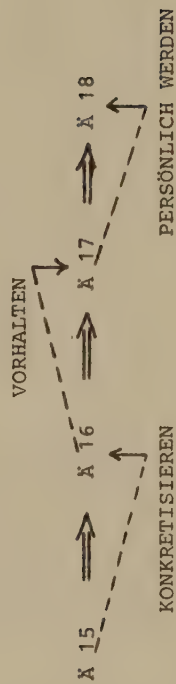
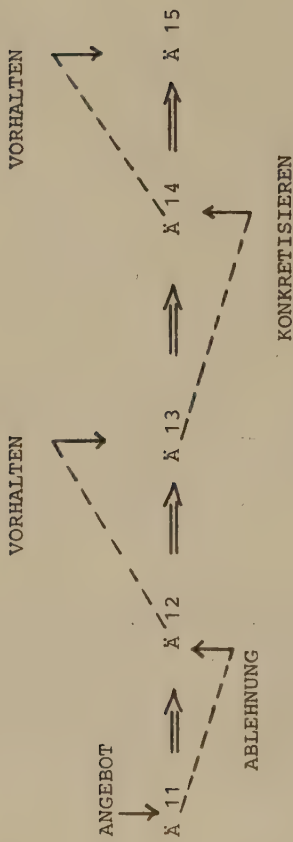
1) Phase II von Kass-Text 3 weist die gleiche Anzahl an Zügen, aber fünf Eskalationsmerkmale mehr auf: Phase I (8 : 2); Phase II (8 : 7).

BESCHULDIGEN gebraucht, in der Phase II dagegen VORWURF, WIDERSPRUCH und DISQUALIFIZIERUNG.

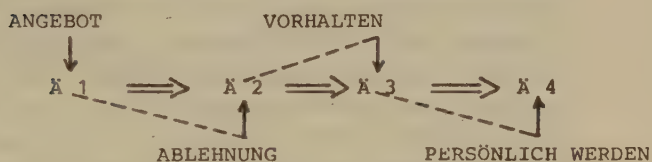
Auf taktischer Ebene stellt sich diese Phase als eine regelmäßige Alternation zweier Taktiken dar, die durch PERSÖNLICH WERDEN beendet wird. Gegenüber den VORHALTUNGEN von UG versucht G durch KONKRETISIEREN anhand von Beispielen die Taktik von UG indirekt zu entwerten. Erst als UG auch ein drittes Mal G VORHALTUNGEN macht, wird durch PERSÖNLICH WERDEN die Phase beendet.

Auffallend ist die Argumentationsform von UG, die keinen WIDERSPRUCH offen äußert. Sie behält den bereits mit dem zweiten Zug realisierten indirekten Kommunikationsmodus bei. Auch G übernimmt zunächst diese indirekte Argumentationsweise, kontrastiert aber vom fünften Zug an direkt. Während UG einfach auf Umstände bzw. Bedingungen hinweist, die nicht mehr bestehen, bringt G allein durch die Lexemwahl deutlich ihr Mißfallen zum Ausdruck.

Obwohl die taktischen Züge von UG zum gleichen Typ gehören, unterscheiden sie sich deutlich voneinander. So verwendet UG zur Realisierung im dritten Zug einen HINWEIS, mit dem ein VORWURF erzeugt wird. Der fünfte Zug ist die Realisierung von defensivem VORHALTEN, der siebte die von offensivem VORHALTEN.



Das Übersichts-Schema zeigt, wie G zweimal indirekt WIDERSPRICHT, indem sie KONKRETISIERT und erst nach dem dritten Mal VORHALTEN den streit-typischen Gegenzug durchführt. In einem idealtypischen Verlauf ohne Verzögerung durch indirektes WIDERSPRECHEN hat eine solche Eskalationsphase folgende Form:



In diesem Fall wird durch den letzten Zug der Phase der Streit bzw. das Streitgespräch eröffnet oder abgebrochen.

Als Ergebnis kann festgehalten werden, daß selbst auf ANGEBOTE sich Eskalationsphasen entwickeln können, die im vierten Zug mit der Streiteröffnung ihren Höhepunkt erreichen.

3.1.2 FRAGEN als Eröffnungshandlungen

Mit FRAGEN eingeleitete Phasen können ähnliche Strukturen aufweisen wie diejenigen Eskalationsphasen, die mit ANGEBOTEN eingeleitet werden. Entscheidend ist dabei, welcher Art die Ausgangs-FRAGE ist. Informations-FRAGEN können Klärungsphasen einleiten, an die sich eine Eskalationsphase anschließt. Sie haben dann eine ähnliche Funktion wie ANGEBOTE, insofern A auch mit ANGEBOTEN versuchen kann, die Einstellung von B zu einer Sache herauszubekommen. Wiederum hängt es dabei primär von der Reaktion B's ab, ob es zu einer Eskalationssequenz kommt und wo diese abgebrochen wird. Zwei Reaktionsmöglichkeiten können dabei auslösende Funktion haben: AUSWEICHEN und SICH FESTLEGEN. Im ersten Fall kann A INSISTIEREN, so daß, wenn B wiederum AUSWEICHT, durch INSISTIEREN eine typische Eskalationssequenz entsteht. Im letzteren Fall gibt B A die Möglichkeit zu widersprechen, woraus sich ebenfalls - wenn B zu seiner Aussage steht - ein Streit entwickeln kann.

Beispiele, in denen B auf FRAGEN von A AUSWEICHT, finden sich im Krechel-Text 3, Phase II und im Bergmann-Text 1, Phase X. Im Krechel-Text wird ein RAT mit einem HINWEIS abgelehnt. Auf NACHFRAGEN von UG WEICHT G AUS. Die sich daran anschließende Sequenz gleicht in ihren Grundzügen der Eskalationssequenz im Kass-Text 1, Phase I. Dort wird zwar mit einem ANGEBOT die Phase eröffnet, durch das NACHFRAGEN aber die Sequenz sozusagen umgepolt. UG WEICHT AUS und provoziert damit das INSISTIEREN von G. Die ersten drei Züge gleichen sich also in beiden Texten, und wenn man das ANGEBOT im Kass-Text 1, Phase I vernachlässigt, sind diese ersten

drei Züge in ihrer Abfolge identisch. Aber während die Sequenz im Kass-Text 1 mit einem Geständnis von UG endet, wird im Bergmann-Text durch die Anwendung der Konter-Taktik eine Front aufgebaut, die jedoch durch den Themenwechsel umgangen wird. Während im Bergmann-Text die Eskalationsphase auf diese Weise indirekt abgeschlossen wird, beendet G im Krechel-Text die Phase durch ABBLOCKEN.

Ergänzend kann noch die Konträr-Taktik angeführt werden. So wie man VORHALTEN oder PERSÖNLICH WERDEN durch LÄCHERLICH MACHEN entwerten kann, so läßt sich LÄCHERLICH MACHEN auch auf INSISTIEREN anwenden.

Eine weitere Möglichkeit, durch die der Streit allerdings bereits mit dem dritten Zug eröffnet wird, ist durch die Anwendung der Taktik VORHALTEN gegeben. In diesem Fall zeigen sich Parallelen zur Phase II im Kass-Text 3. Dort wird mit VORHALTEN auf die ABLEHNUNG des ANGEBOTS reagiert.

Im Albee-Text 1, Phase IV werden ebenfalls eröffnende Fragen gestellt, die jedoch durch die mitgelieferte Eigeninterpretation bereits in Aufforderungen zur Zustimmung verwandelt werden. Mit dem Gegenzug BETEUERT UG und weicht so einer Stellungnahme aus. Im dritten Zug versucht G durch VORHALTEN UG zu einer ZUSTIMMUNG zu veranlassen. Als UG wieder AUSWEICHT, INSISTIERT G. UG könnte nun, wie in den anderen Phasen EINLENKEN, durch einen Themenwechsel versuchen ABZULENKEN, ABBLOCKEN, oder zur Konter-Taktik bzw. Konträr-Taktik greifen. Realisiert wird im Albee-Text die Konter-Taktik auch mit dem folgenden Zug, so daß das streittypische Gegeneinander entsteht. Mit dem letzten Zug der Phase stimmt UG G formal zu, gibt aber gleichzeitig

zu erkennen, daß er das Gegenteil meint. Damit läßt UG G AUFLAUFEN, womit die Eskalationsphase auf einem Höhepunkt beendet wird. ¹⁾

Ein Beispiel für eine Eskalationsphase, die durch NACHFRAGEN eingeleitet wird, in der B SICH FESTLEGT und A im Gegenzug die Konter-Taktik gebraucht, findet sich im Tonbandprotokoll 2. Auch hier liegt, durch die Verwendung der Konter-Taktik, die streittypische Frontbildung vor, aus der heraus durch das nachfolgende INSISTIEREN der Streit eröffnet wird.

Bei den mit FRAGEN eingeleiteten Eskalationsphasen lassen sich zwei Grundformen unterscheiden, je nachdem, ob durch den zweiten Zug AUSWEICHEN oder SICH FESTLEGEN realisiert wird.

Auf AUSWEICHEN kann durch INSISTIEREN ein erstes Eskalationsmerkmal (EM) eingeführt werden. Mit dem vierten Zug wird dann entweder - wie im Kass-Text 1, Phase I - EINGELENKET oder ABGEBLOCKET, wie im Krehel-Text 2, Phase II. Eine andere Möglichkeit ergibt sich, wenn die Konter-Taktik angewendet wird, wie im Bergmann-Text 1, Phase X, wodurch

1) Es ist zu unterscheiden zwischen Höhepunkten in Phasen und Höhepunkten als Phasen. Im ersten Fall wird durch die Kombination bestimmter streittypischer Handlungsmuster oder Taktiken ein Höhepunkt erreicht, der in einer folgenden Phase ausgetragen wird. In idealtypischen Eskalationsphasen bildet der Höhepunkt den Phasenabschluß. Höhepunkte als Phasen sind die auf Eskalationsphasen folgenden Phasen, in denen der Streit ausgetragen wird. Höhepunkte als Phasen lassen sich meist durch Wiederholungen bestimmter Elemente charakterisieren, die im Unterschied zu Eskalationsphasen nicht in kontinuierlicher Folge auftreten. Beispiel: DROHUNG ⇒ BESCHIMPFUNG ⇒ VORWURF ⇒ DROHUNG.

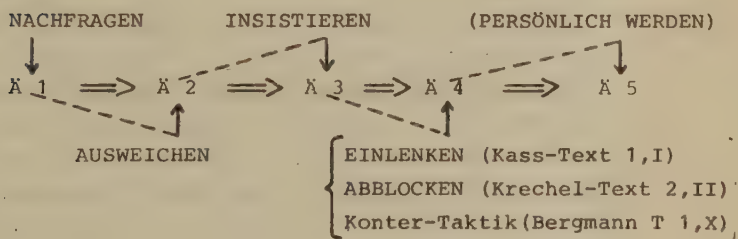
ein weiteres Eskalationsmerkmal in die Phase eingeführt wird. In den genannten Fällen wird damit die Eskalationsphase beendet.

Eine Variante dieser Form ergibt sich, wenn UG trotz der Anwendung der Konter-Taktik weiter INSISTIERT, wie im Albee-Text 1, Phase II. Durch INSISTIEREN wird in diesem Fall dann der Streit eröffnet. Typisch für die weitere Eskalation, die zu einem Höhepunkt in der Phase führt, ist der sechste Zug, mit dem G UG AUFLAUFEN LÄßt, was bezogen auf den vorausgehenden Zug dem Gebrauch der Konträr-Taktik entspricht.

Bei der zweiten Form legt sich G auf die FRAGE bzw. das NACHFRAGEN von UG fest (SICH FESTLEGEN), worauf mit dem dritten Zug wiederum die Konter-Taktik angewendet wird, wie das Beispiel im Tonbandprotokoll 2, Phase II zeigt. Wenn G darauf INSISTIERT oder UG VORHALTUNGEN macht, wird damit ebenfalls der Streit eröffnet.

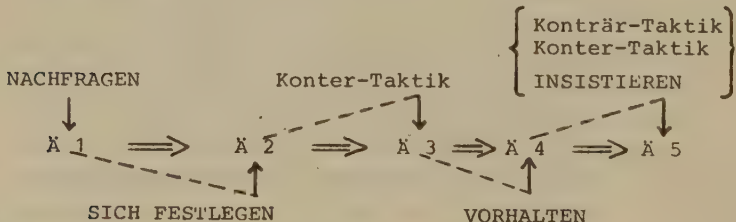
Schematisch lassen sich diese drei Grundformen folgendermaßen darstellen:

1. Eskalationsphase, die durch FRAGEN eingeleitet und durch AUSWEICHEN im ersten Reaktionszug bestimmt ist.



Eskalationsphasen dieses Typs können entweder durch EINLENKEN, durch ABBLOCKEN oder durch INSISTIEREN beendet werden, im letzten Fall aber nur dann, wenn UG nicht weiter INSISTIERT, da ansonsten der Streit offen ausbricht, wie das Beispiel der Phase II im Albee-Text 1 zeigt. In einem solchen Fall wird die Eskalation nur dann fortgesetzt, wenn an Stelle der Konter-Taktik, wie in diesem Beispiel, PERSÖNLICH WERDEN oder LÄCHERLICH MACHEN gewählt wird. Durch den fünften Zug, der ebenfalls der Realisierung der Konter-Taktik dient, weicht die Phase II im Albee-Text von einem idealtypischen Verlauf ab.

2. Eskalationsphase, die durch FRAGEN eingeleitet und durch SICH FESTLEGEN im ersten Reaktionszug bestimmt ist.



In diesem zweiten Beispiel beginnt also die Eskalation mit dem dritten Zug. EINLENKEN oder ABBLOCKEN könnte auch in diesem Fall zur Realisierung des vierten Zuges verwendet werden. Die Konter-Taktik kann hier nicht angewendet werden, d.h. G hat sich bereits mit dem zweiten Zug festgelegt und kann darum mit dem vierten nur INSISTIEREN. VORHALTEN stellt eine Alternative dar, wenn die Voraussetzungen, wie

im Tonbandbeispiel, von der Art sind, daß UG durch SICH FESTLEGEN das Argument von G entwertet. Durch VORHALTEN kann UG dann ins Unrecht gesetzt werden. Mit dem fünften Zug kann darauf INSISTIERT werden. Ebenso könnte die Konter-Taktik oder die Konträr-Taktik gebraucht werden.

3.1.3 AUFFORDERN als Eröffnungshandlungen

Eskalationsphasen, die mit FRAGEN eingeleitet werden, weisen im zweiten Zug AUSWEICHEN oder SICH FESTLEGEN auf Eskalationsphasen, die durch AUFFORDERN eröffnet werden, AUSWEICHEN und WEIGERN. AUSWEICHEN kann dabei durch ähnliche Taktiken substituiert werden, wie z.B. im Walser-Text, Phase III. Dort entzieht sich G der AUFFORDERUNG durch HERUNTERSPIELEN. Charakteristisch für den Ersatzkonflikt, dessen Austragung dieser Text widerspiegelt, ist der darauf folgende Themenwechsel, mit dessen Hilfe weiter eskaliert wird.

WEIGERN entspricht in gewisser Weise dem SICH FESTLEGEN in den zuvor behandelten Eskalationsphasen. Allerdings könnte sich G ebenso darauf FESTLEGEN, der AUFFORDERUNG zu einem späteren Zeitpunkt nachzukommen. Anstelle von WEIGERN kann auch die Taktik des ABBLOCKENS verwendet werden, wenn die AUFFORDERUNG innerhalb der Taktik des PERSÖNLICH WERDENS oder (bei mehreren Sprechern) parallel zur Taktik des PERSÖNLICH WERDENS verwendet wird, wie z.B. im Tonbandprotokoll 1, Phase II. WEIGERN und ABBLOCKEN bedeutet in beiden Fällen Konfrontation.

Eine weitere Möglichkeit, bereits mit dem zweiten Zug eine solche Konfrontation zu schaffen, besteht darin, nach einer AUFFORDERUNG die Taktik des VORHALTENS zu gebrauchen, wie z.B. im Bergmann-Text 4, Phase II und im Albee-Text 2, Phase I. Eskalationsphasen dieses Typs führen folglich schneller zu Streitsituationen, als Phasen mit eröffnenden ANGEBOTEN oder FRAGEN.

Durch die beiden ersten Züge wird der weitere Verlauf der Phase weitgehend bestimmt. Auf AUSWEICHEN

bzw. HERUNTERSPIELEN folgt, wie bei den bereits behandelten Eskalationsphasen, INSISTIEREN. Im Walser-Beispiel versucht G abermals, durch HERUNTERSPIELEN UG zu provozieren und dadurch ABZULENKEN, worauf UG G VORHALTUNGEN macht, d.h. also wieder zum eigentlichen Thema zurücklenkt und erneut INSISTIERT. Die Phase erreicht ihren Höhepunkt dadurch, daß G im Gegenzug die Taktik des LÄCHERLICH MACHENS anwendet.

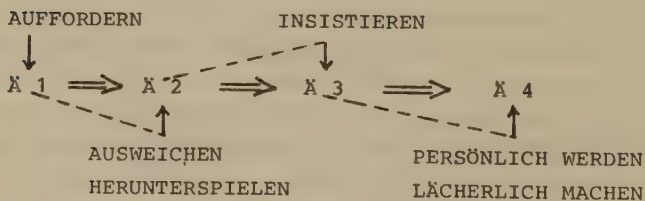
WEIGERN kann im dritten Zug mit INSISTIEREN oder mit VORHALTEN beantwortet werden. Im ersten Fall kann die Sequenz im vierten Zug mit der Konter-Taktik oder mit VORHALTEN fortgesetzt werden, im zweiten Fall mit der Konter-Taktik oder INSISTIEREN. Einen möglichen weiteren Verlauf zeigt die Phase IV im Albee-Text 2. Dort wird zweimal die Konter-Taktik verwendet, d.h. also beide Agenten INSISTIEREN, bis G mit dem sechsten Zug einlenkt.

Andere Verlaufsformen entstehen, wenn durch den zweiten Zug VORHALTEN realisiert wird. VORHALTEN hat in diesem Zusammenhang die Funktion einer verstärkten Weigerung. Im Bergmann-Text 4, Phase II entsteht auf diese Weise eine nahezu idealtypische Eskalationsphase, bei der auch einfache Reaktionszüge verwendet werden.

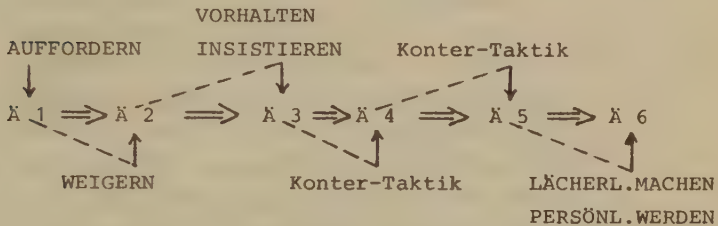
Eine Zwischenphase von zwei Zügen weist die Phase I im Albee-Text 2 auf. Dort wird die AUFFORDERUNG, mit der die Phase eröffnet wird, erfüllt, gleichzeitig aber die sich daran anschließende Folgehandlung von UG mißbilligt. Zunächst weicht UG aus, macht dann aber mit dem fünften Zug G VORHALTUNGEN, worauf G PERSÖNLICH WIRD und UG die Phase unter Verwendung der Konter-Taktik beendet.

Ein Sonderfall dieses Typs von Eskalationsphasen findet sich im Tonbandprotokoll 1, Phase II. Drei Agenten (a,b,c) sind in dieses Gespräch verwickelt. 'c' und 'b' eröffnen diese Phase mit AUF-FORDERN und PERSÖNLICH WERDEN. Beide Züge richten sich gegen 'a'. Dieser versucht ABZUBLOCKEN, worauf 'c' ihm VORHALTUNGEN macht. Man könnte diese Phase auch als Höhepunkt in der Auseinandersetzung bezeichnen, da durch die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS bereits mit dem zweiten Zug ein Höhepunkt erreicht wird. Andererseits fehlt aber die Frontbildung, so daß man diese Phase als Eskalationsphase bezeichnen kann, die aufgrund des Zahlenverhältnisses zwischen Zügen und Eskalationsmerkmalen (4 : 3) als besonders hitzige Auseinandersetzung gelten kann. Ein weiteres Argument, diese Phase nicht als Höhepunkt, sondern als Eskalationsphase aufzufassen, läßt sich aus der Phase III dieses Gesprächs ableiten. In dieser werden DROHEN und BETEUERN realisiert, ein deutliches Zeichen dafür, daß es sich erst bei dieser Phase um einen Höhepunkt handelt. Für diese Auffassung spricht weiter die sich an die dritte Phase anschließende Pause.

Zusammenfassend lassen sich die beiden Grundformen mit ihren Varianten folgendermaßen darstellen:

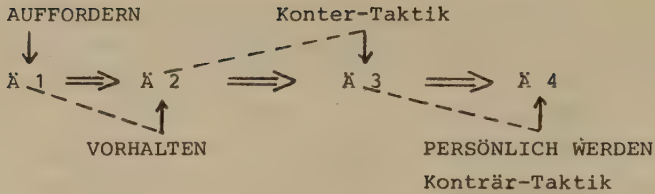


Die Phase III im Walser-Text weicht von dieser idealtypischen Eskalationsphase ab, da der vierte Zug nicht als Eskalationsmerkmal gewertet werden kann.

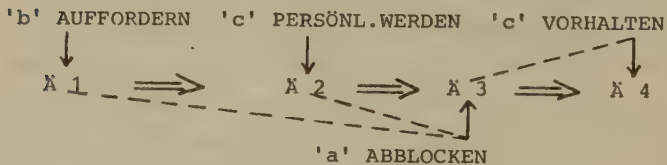


Je nachdem, wie sehr sich G bzw. UG engagiert, wird eine solche Sequenz früher oder später abgebrochen. Der Streit wird nach dem dritten Zug offen ausgetragen. Der Höhepunkt in dieser Phase wird mit dem sechsten Zug erreicht, so daß sich daran ein Höhepunkt als Phase anschließen kann.

Eine Variante der zweiten Form entsteht, wenn anstelle von WEIGERN mit dem zweiten Zug VORHALTEN realisiert wird. Ein idealtypischer Verlauf, der aus der Phase I im Albee-Text 2 abgeleitet werden kann, erreicht bereits mit dem vierten Zug den Höhepunkt, da mit VORHALTEN die Berechtigung der AUFFORDERUNG in Frage gestellt wird. Infolgedessen kann UG mit dem dritten Zug nicht INSISTIEREN. Mit PERSÖNLICH WERDEN oder LÄCHERLICH MACHEN könnte der Streit mit dem dritten Zug eröffnet werden. Es würde dann zwar weiter eskaliert, die Frage der Berechtigung der AUFFORDERUNG des ersten Zuges würde aber übergangen. Infolgedessen stellt die Realisierung der Konter-Taktik mit dem dritten Zug eine sinnvolle Alternative dar, worauf G entweder EINLENKEN oder aber weiter eskalieren kann, letzteres in diesem Fall sowohl durch PERSÖNLICH WERDEN als auch durch LÄCHERLICH MACHEN.



Ein Sonderfall, der das Anwachsen der Komplexität bei Streitgesprächen mit mehr als zwei Personen sehr deutlich zeigt, liegt mit der Phase II im Tonbandprotokoll 1 vor. Die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS wird in diesem Fall zur Verstärkung der AUFFORDERUNG eingesetzt. Aufgrund der situativen Bedingungen kann 'a' daraufhin nur ABBLOCKEN, da er versucht, 'b' und 'c' für seine Partei zu gewinnen. PERSÖNLICH WERDEN oder LÄCHERLICH MACHEN würde ebenfalls zu einer weiteren Eskalation beitragen, 'a' aber an der Verfolgung seines Zieles hindern. Es zeigt sich hier eine gewisse Determination aufgrund situativer Bedingungen. Der vierte Zug (A 8) stellt eine weitere Eskalation dar, da mit den VORHALTUNGEN trotz des ABBLOCKENS eine neue Variante des Themas angeschlagen wird.



3.1.4 VORWERFEN als Eröffnungshandlung

Phasen, die mit ANGEBOT oder FRAGE eingeleitet werden, beinhalten in der Regel kurze Sequenzen, in welchen die eigentliche Streitsituation, aus der heraus eskaliert werden kann, aufgebaut wird. Mit AUFFORDERN kann früher eskaliert werden, da z.B. eine WEIGERUNG im zweiten Zug eine Frontbildung bedeutet, so daß mit dem dritten Zug bereits der Streit eröffnet werden kann. VORWERFEN bedeutet im Unterschied dazu einen offenen oder verdeckten Angriff, wodurch ein erstes Eskalationsmerkmale in die Auseinandersetzung eingeführt wird. Während also alle bisher beschriebenen Eskalationsphasen eine zwei bis drei Züge umfassende Einleitungssequenz enthielten, wird in diesem Fall bereits mit dem ersten Zug die Eskalationsphase eröffnet.

Während auf der Ebene der einfachen Sprechhandlungen eine Fülle von Reaktionsmöglichkeiten besteht, unter denen die RECHTFERTIGUNGEN den größten Teil ausmachen, zeigt sich am Beispiel von mit VORWERFEN eröffneten Eskalationsphasen eine starke Einschränkung dieser Reaktionsmöglichkeiten. Neben RECHTFERTIGUNGEN kommen vor allem Gegenangriffe in Form von VORHALTEN vor. Die anderen Möglichkeiten, Gegenangriffe zu realisieren, finden sich in der Taktik des ABBLOCKENS (z.B. DROHEN und durch EXPRESSIV erzeugtes AUFFORDERN) oder PERSÖNLICH WERDENS (z.B. durch FRAGEN oder EXPRESSIV erzeugte DISQUALIFIZIERUNGEN) wieder. ¹⁾

¹⁾ Vgl. 2.4.1.10, speziell: 7. Reaktionshandlungen auf VORWERFEN.

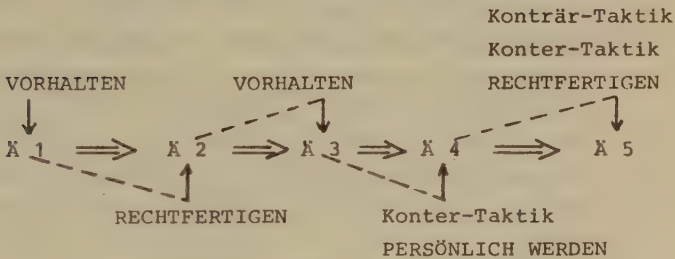
RECHTFERTIGEN wird sowohl in der Phase I (Bach/Wyden Text 6) als auch in der Phase III (Lanner-Text) im Gegenzug auf VORWERFEN verwendet. Die RECHTFERTIGUNG wird bei Bach/Wyden über einen HINWEIS und eine BEGRÜNDUNG realisiert, im Lanner-Text wird durch einen EXPRESSIV eine ENTWERTUNG erzeugt.

Der dritte Zug dient im Lanner-Text zur Realisierung der Taktik des VORHALTENS, wobei sich die Thematik der Taktik von der Thematik des eröffnenden VORWURFS unterscheidet. Gegenstand des phaseneröffnenden VORWURFS ist der Kommunikationsmodus, der in Ä 7 angeschlossen wird, die VORHALTUNGEN des dritten Zuges richten sich gegen die in eben dieser Äußerung enthaltenen BESCHULDIGUNGEN. In der Phase I (Bach/Wyden Text 6) greift UG ein Argument aus dem RECHTFERTIGUNGS-Versuch von G heraus und WIDERSPRICHT indirekt, indem er seinen im ersten Zug erhobenen VORWURF präzisiert.

Mit dem vierten Zug wird im Lanner-Text die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS realisiert. Die Phase erreicht mit dem fünften Zug und der dort gebrauchten Konter-Taktik ihren Höhepunkt. Im Bach/Wyden Text endet die Phase mit VORHALTEN (im vierten Zug) und RECHTFERTIGEN (im fünften Zug), wobei der Grund für den phaseneröffnenden VORWURF noch einmal durch den Präferenz-HINWEIS verdeutlicht wird.

Die beiden Phasen unterscheiden sich von ihrem vierten Zug an, wobei die Phase im Lanner-Text in idealtypischer Weise verläuft, die Phase im Bach/Wyden Text mit dem vierten Zug den Höhepunkt erreicht. Beide Phasen weisen ein hohes Maß an Intensität bzw. Heftigkeit der Auseinandersetzung auf, die Phase im Bach/Wyden Text 5: 4, die im Lanner-Text

5 : 7. Faßt man, was durchaus möglich erscheint, in der Phase I des Bach/Wyden Textes den dritten Zug als eine Präzisierung des eröffnenden VORWURFS, so kann die Taktik des HERAUSGREIFENS als ein Sonderfall von VORHALTEN aufgefaßt werden, so daß sich beide beschriebenen Phasen in den ersten drei Zügen gleichen und sich dann folgende idealtypische Rekonstruktion ergibt:

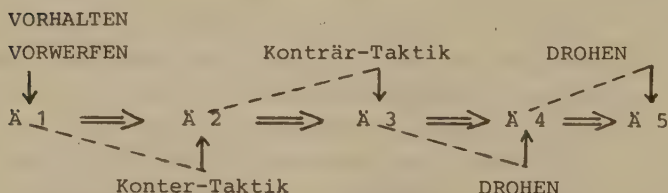


Der fünfte Zug könnte natürlich auch durch LÄCHERLICH MACHEN (Konträr-Taktik zu PERSÖNLICH WERDEN) oder VORHALTEN realisiert werden.

Eine andere Möglichkeit, auf die Konter-Taktik im zweiten Zug zu reagieren, wird im Krechel-Text 1, Phase 1 realisiert. Dort wird der eröffnende VORWURF ('Das ist aber selten, daß du kommst, Erika'.) thematisch mit dem dritten Zug wiederholt, d.h. also die Taktik des INSISTIERENS angewendet, worauf von UG ABGEBLOCKT wird. Es folgen dann noch PERSÖNLICH NEHMEN (5. Zug), VORHALTEN (6. Zug) und Konter-Taktik, von denen aber nur mit A 6 weiter eskaliert wird. Die letzten beiden Züge stellen eine Wiederholung der ersten beiden Züge dar. ¹⁾

¹⁾ Der gesprächseröffnende Zug (A 1) wird hier als Einleitung vernachlässigt. Er kann als nicht phasenspezifisch ausgeklammert werden.

Der idealtypische Verlauf einer Eskalationsphase, die durch VORWERFEN eröffnet wird, findet sich im Odets-Text 1, Phase III. Auf die im zweiten Zug realisierte Konter-Taktik wird im dritten Zug die Konträr-Taktik angewendet. Mit den letzten beiden Zügen wird jeweils DROHEN realisiert, worauf UG zu Beginn der Phase IV einlenkt. Welcher Verbindlichkeitsgrad den jeweiligen Taktiken zukommt, kann an diesen Beispielen abgelesen werden. So wie auf der Sprechhandlungsebene die einzelnen Typen unterschiedliche Verbindlichkeitsgrade aufweisen, ist auch auf der Ebene der Taktiken eine Gewichtung innerhalb einer Sequenz feststellbar. Für Eskalationsphasen, die mit VORWERFEN bzw. VORHALTEN eröffnet werden, ergibt sich folgender Verlauf:



Vergleicht man die bisher beschriebenen Eskalationsphasen, so wird deutlich, daß sie sich in wesentlichen Zügen gleichen und nur von den einleitenden Zügen her unterscheiden lassen. Je nach den gewählten Ausgangskategorien können solche Phasen schneller oder langsamer eskalieren. Die ersten drei Züge haben dabei eine entscheidende Funktion. Durch sie wird die Intensität der Auseinandersetzung weitgehend bestimmt.

Durch ANGEBOTE eingeleitete Phasen weisen (ähnlich wie durch FRAGEN eingeleitete) meist eine Klärungssequenz auf, in der die eigentliche Streitsituation erst herausgearbeitet wird.¹⁾

Eine ähnliche Klärungssequenz weisen durch AUFFORDERN eingeleitete Eskalationsphasen nur auf, wenn bei ihnen mit dem zweiten Zug die Taktik des AUSWEICHENS oder des HERUNTERSPIELENS realisiert wird. Ansonsten entsteht die Streitsituation bereits durch die im zweiten Zug realisierbare WEIGERUNG.

Eskalationsphasen, die durch VORWERFEN bzw. VORHALTEN eingeleitet werden, stellen den idealen Ausgangspunkt für Eskalationsphasen dar, insofern selbst durch RECHTFERTIGEN bereits im zweiten Zug die Konfrontation offensichtlich wird. Häufig wird mit der Konter-Taktik reagiert, wodurch ähnlich wie bei WEIGERN die Auseinandersetzung bereits mit dem zweiten Zug eröffnet wird. Während aber auf WEIGERN Gegenzüge mit INSISTIEREN oder VORHALTEN gemacht werden können, kann auf die Konter-Taktik bei Phasen, die durch VORWERFEN bzw. VORHALTEN eingeleitet werden, bereits im dritten Zug mit PERSÖNLICH WERDEN reagiert werden, wodurch, taktisch gesehen, die Phase bereits ihren Höhepunkt erreicht. Tatsächlich ist dann noch eine Steigerung mit DROHEN möglich.

Insgesamt können zwei Typen von Eskalationsphasen unterschieden werden, und zwar solche, bei denen mit dem zweiten Zug AUSWEICHEN, HERUNTERSPIE-

1) Vgl. dazu Kass-Text 1, Phase I; Kass-Text 3, Phase II; Krechel-Text 2, Phase II; Bergmann-Text 1, Phase X; Albee-Text 1, Phase II.

LEN oder RECHTFERTIGEN realisiert wird und solche, bei denen bereits der zweite Zug eine FESTLEGUNG beinhaltet (ABLEHNEN, SICH FESTLEGEN, WEIGERN). Formen vom Typ 2 führen immer zu offener Konfrontation im dritten Zug, Formen vom Typ 1 erst mit dem vierten Zug.

Eine Sonderform stellen Eskalationsphasen dar, die bereits im zweiten Zug einen Gegenangriff z.B. in Form der Konter-Taktik aufweisen. Solche Formen sind besonders typisch für Phasen, die mit AUFFORDERN oder VORWERFEN eingeleitet werden. Sie führen folglich auch schneller zu Höhepunkten.

Aufgrund der Stellungsmöglichkeiten innerhalb der Phasen können die Taktiken auch bezüglich ihrer funktionalen Äquivalenz bestimmt werden. So können VORHALTEN und INSISTIEREN beispielsweise in bestimmten Zügen substituiert werden. ¹⁾

Die Konter-Taktik auf VORHALTEN und INSISTIEREN weist ähnliche Substitutionsmöglichkeiten auf wie ABBLOCKEN. Gerade auf VORHALTEN oder INSISTIEREN hat die Konter-Taktik eine ähnliche Funktion wie ABBLOCKEN. ²⁾

Schließlich besteht eine gewisse Substitutionsmöglichkeit zwischen PERSÖNLICH WERDEN und LÄCHERLICH MACHEN, wobei allerdings betont werden muß, daß LÄCHERLICH MACHEN taktisch gesehen das stärkere Mittel darstellt, weil mit dieser Taktik auf PERSÖNLICH WERDEN reagiert werden kann, was auch durch

1) Vgl. z.B. die Möglichkeit in der mit AUFFORDERN und WEIGERN eingeleiteten idealtypischen Rekonstruktion S.

2) Vgl. z.B. die durch NACHFRAGEN und AUSWEICHEN eingeleitete Eskalationsphase S.

die Reihenfolge Konter-Taktik, Konträr-Taktik zu belegen ist. ¹⁾ Da jedoch auf Höhepunkten, wie noch zu zeigen sein wird, auch Umkehrungen dieser Reihenfolge vorkommen, dürfte es dennoch berechtigt sein, diese beiden Taktiken als funktional äquivalent anzusehen. ²⁾

1) Man vergleiche dazu nochmals die Phase III im Odets-Text 1.

2) Mit funktionaler Äquivalenz wird die Substitutionsmöglichkeit in bestimmten Zügen bezeichnet. Es wird damit kein mathematischer Zusammenhang impliziert.

3.2 Auseinandersetzungshöhepunkte

Höhepunkte von Auseinandersetzungen können Endpunkte in Eskalationsphasen sein. Sie können aber auch über eine oder mehrere Phasen andauern und sich an Eskalationsphasen anschließen. Höhepunkte lassen sich nur in Bezug auf den vorherrschenden Kommunikationsmodus eines Gesprächs und die dort realisierten Eskalationsmerkmale bestimmen. Zwar gibt es Phasen, die schon aufgrund der darin verwendeten Taktiken oder Sprechhandlungen eindeutig als Höhepunkte klassifiziert werden können. Aber es gibt ebenso Höhepunkte, denen solche eindeutigen Merkmale fehlen. Diese lassen sich dann nur über einen Vergleich mit den anderen Phasen des Gesprächs und den dort verwendeten Sprechhandlungen und Taktiken als Höhepunkte bestimmen. Daneben lassen sich für Höhepunkte, sowohl auf der Ebene der Taktiken als auch auf der Ebene der Sprechhandlungen, zwei strukturelle Besonderheiten anführen, die als Indikatoren gelten können. 1) Stereotype Wiederholung von Taktiken oder Sprechhandlungen und 2) zyklisches Wiederaufnehmen von Taktiken oder Sprechhandlungen. ¹⁾ Stereotype Wiederholungen schließen zyklisches Wiederaufnehmen aus und umgekehrt.

1) Mit zyklischem Wiederaufnehmen sollen Sequenzen charakterisiert werden, die Wiederholungen von Sprechhandlungen oder Taktiken aufweisen, wobei zwischen erster und zweiter (n-ter) Realisierung andere Sprechhandlungen oder Taktiken verwendet werden. Vgl. z.B. Nannen-Löwenthal Phase XXXIV; Bach/Wyden-Text 4, Phase II; Krechel-Text 2, Phase IV.

Für die Eröffnungszüge gilt im wesentlichen das bereits bei den Eskalationsphasen Gesagte. Typische Eröffnungshandlungen sind VORHALTEN, PERSÖNLICH WERDEN, LÄCHERLICH MACHEN. Daneben werden aber auch so streittypische Sprechhandlungen wie WIDERSPRECHEN und WEIGERN, oder Taktiken wie PERSÖNLICH NEHMEN und INSISTIEREN verwendet. Alle diese Elemente können auch in Eskalationsphasen realisiert werden. Sie werden dort aber meist in einer bestimmten Reihenfolge gebraucht.

Um die Unterschiede zu den Eskalationsphasen deutlicher herausarbeiten zu können, soll im folgenden genauso verfahren werden, wie oben bei den Eskalationsphasen. Die einzelnen Phasen werden auf diese Weise von ihren Eröffnungshandlungen her geordnet und in einer abschließenden Zusammenfassung bezüglich ihrer charakteristischen Grundstrukturen verglichen.

3.2.1 Mit FRAGEN eröffnete Höhepunkte

FRAGEN bzw. NACHFRAGEN können nicht als streitspezifische Handlungen bezeichnet werden. In Eskalationsphasen dienen sie hauptsächlich dazu, Einstellungen bzw. Situationen zu klären. Aber gerade NACHFRAGEN ist oben als eine Möglichkeit beschrieben worden, den Gegner zu provozieren, so daß er aufgrund seiner eigenen Reaktionszüge leichter besiegt werden kann. ¹⁾

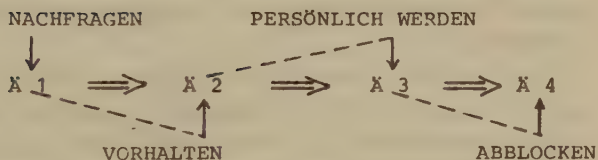
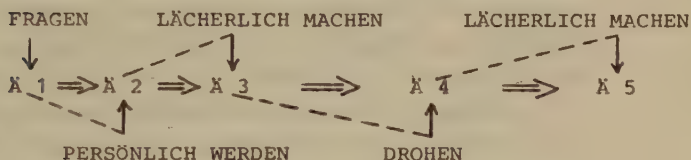
Durch provozierendes FRAGEN bzw. NACHFRAGEN können auch Auseinandersetzungshöhepunkte eröffnet werden, wie z.B. im Odets-Text 2, Phase III. In diesem Text wird auf NACHFRAGEN mit PERSÖNLICH WERDEN reagiert. Die nachfolgenden Züge sind dann LÄCHERLICH MACHEN, DROHEN und wiederum LÄCHERLICH MACHEN.

Ein gutes Beispiel für das stereotype Anwenden der Taktik des NACHFRAGENS findet man im Tonbandprotokoll 3, Phase II. Dort wird auf diese Weise zunächst eskaliert. Die Versuche, durch BELEHREN diese Taktik zu durchbrechen, scheitern. Schließlich INSISTIERT 'a' auf der Beantwortung seiner FRAGEN, gibt aber gleichzeitig 'b' keine Chance, wirklich zu antworten, und zwar dadurch, daß er ihr beständig ins Wort fällt, bis 'b' am Ende der Phase II versucht, dieses NACHFRAGEN durch AB-BLOCKEN zu beenden.

Aber auch die Phase III wird durch NACHFRAGEN eingeleitet, wodurch die Auseinandersetzung nun ihren Höhepunkt erreicht. 'b' versucht, durch

¹⁾ Vgl. 2.5.5 AUFLAUFEN LASSEN

VORHALTEN erneut die Taktik des NACHFRAGENS zu durchbrechen, was im Gegenzug mit PERSÖNLICH WERDEN beantwortet wird, worauf 'b' erneut ABBLOCKT. Schematisch haben die beiden Phasen folgende Form:



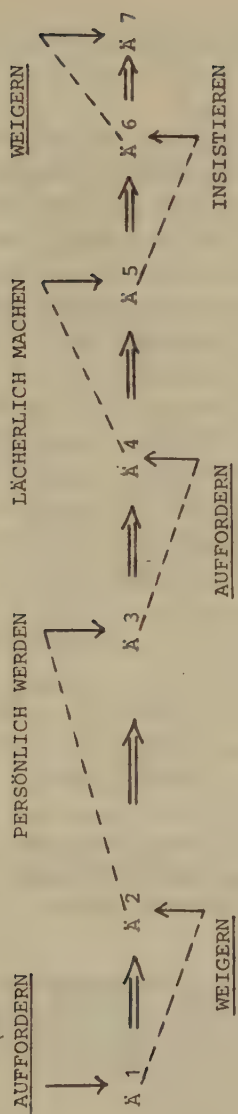
Obwohl gerade diese letzte Phase fast die Struktur einer Eskalationsphase aufweist, muß sie aufgrund der vorausgehenden Eskalationsphase als Auseinandersetzungshöhepunkt gewertet werden.

3.2.2 Mit AUFFORDERN eröffnete Höhepunkte

Höhepunkte weisen nicht immer taktische Züge auf, was damit zusammenhängen dürfte, daß in heftigen Auseinandersetzungen die emotionale Beteiligung der Agenten häufig nur reflexartige Gegenzüge zuläßt. In der Phase IV, Coward-Text 5 reagieren beide Agenten in einigen Zügen auf diese Weise.

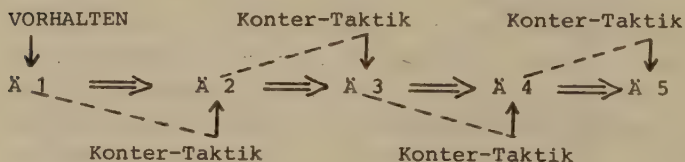
Die Phase wird durch AUFFORDERN von G eröffnet, worauf UG sich WEIGERT. Mit dem Gegenzug wird G PERSÖNLICH. UG FORDERT G AUF, die Handlung rückgängig zu machen, worauf G mit LÄCHERLICH MACHEN reagiert. Im Gegenzug INSISTIERT UG durch DROHEN, worauf G sich WEIGERT. Die Phase endet mit einem Handgemenge.

Das Beispiel kann zur Illustrierung des zyklischen Charakters von Höhepunkten verwendet werden. Sowohl AUFFORDERN als auch WEIGERN wird zweimal realisiert, beide Male aber nicht in aufeinanderfolgenden Zügen eines Agenten. G beginnt mit der AUFFORDERUNG, auf die UG mit WEIGERN reagiert. Die nächste AUFFORDERUNG wird von UG realisiert. Doch erst als UG auf seiner AUFFORDERUNG durch DROHEN INSISTIERT, kommt es zur WEIGERUNG von G.



3.2.3 Durch VORWERFEN bzw. VORHALTEN eröffnete Höhepunkte

Phasen, die durch VORHALTEN oder VORWERFEN eröffnet werden, sind in den Texten relativ häufig zu finden, sowohl mit stereotypen als auch mit zyklischen Formen. Phasen, die sich durch die stereotype Anwendung beispielsweise der Konter-Taktik auszeichnen, findet man sowohl im Bach/Wyden Text 2, Phase II als auch im Albee-Text 2, Phase II. Die Phase im Bach/Wyden-Text kann geradezu als idealtypisch für diese Form gelten. Sie wird mit VORHALTEN eröffnet, worauf vier kontertaktische Züge folgen. Im Albee-Text wird im Gegenzug auf VORHALTEN mit PERSÖNLICH WERDEN reagiert, worauf fünf kontertaktische Züge folgen. Eine idealtypische Rekonstruktion hat folgende Form. ¹⁾



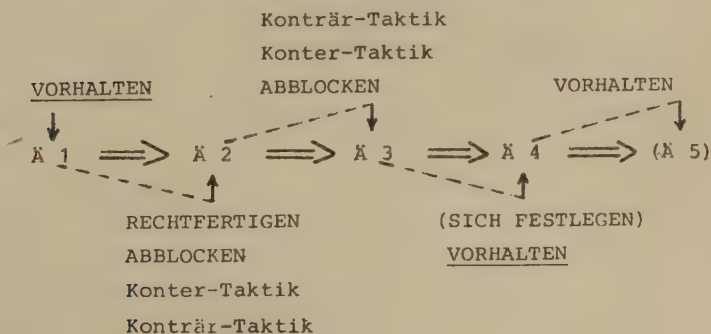
Beispiele für zyklische Formen finden sich im Krechel-Text 2, Phase IV, im Nannen-Löwenthal Gespräch, Phase XLIII und im Bach/Wyden-Text 4, Phase II

¹⁾ Die Tatsache, daß in den Bach/Wyden-Texten zwei solche Phasen vorkommen, läßt vermuten, daß die dort präsentierten Texte jeweils Auseinandersetzungshöhepunkte darstellen. Vgl. Bach/Wyden Text 4, Phase I und Text 2, Phase II.

Gemeinsam ist diesen Phasen die Wiederholung eines oder mehrerer Elemente, seien es Sprechhandlungen oder Taktiken. Im Krehel-Text wird sowohl mit dem ersten als auch mit dem vierten Zug VORHALTEN realisiert, im Nannen-Löwenthal-Gespräch mit dem ersten und vierten Zug, im Bach/Wyden-Text 4 mit dem zweiten und fünften Zug.

Der zyklische Charakter dieser Sequenzen kann zusätzlich an der Verbindlichkeit der dazwischen verwendeten Taktiken bzw. Sprechhandlungen deutlich gemacht werden.

Im Krehel-Text RECHTFERTIGT sich G mit dem zweiten Zug, worauf UG im dritten Zug mit der Konter-Taktik reagiert. Erst mit dem vierten Zug wird wieder die offensive Taktik VORHALTEN aufgenommen. Ähnlich ist es im Nannen-Löwenthal Gespräch, wo VORHALTEN auf die Konträr-Taktik (2. Zug) und BELEHREN und ABBLOCKEN (3. Zug) folgen und ebenfalls erst mit dem vierten Zug wiederum VORHALTEN realisiert wird. Im Bach/Wyden-Text 4 wird über drei Züge eskaliert, was am Gebrauch der Taktiken VORHALTEN (1. Zug), Konter-Taktik (2. Zug) und Konträr-Taktik (3. Zug) abgelesen werden kann. Die Realisierung von VORHALTEN mit dem vierten Zug ist wiederum typisch für den zyklischen Charakter dieser Phase. Idealtypisch kann die Verlaufsform einer solchen zyklischen Phase folgendermaßen dargestellt werden:



Vereinfacht könnte daraus folgende Kennzeichnung abgeleitet werden: Phasen mit zyklischem Charakter sind charakteristisch für Auseinandersetzungshöhepunkte. In ihnen wird ein und dieselbe Taktik niemals in zwei aufeinanderfolgenden Zügen realisiert. Ebenso wenig wird ein Sprecher dieselbe Taktik in einer solchen Phase zweimal hintereinander, z.B. im ersten und dritten Zug, anwenden.

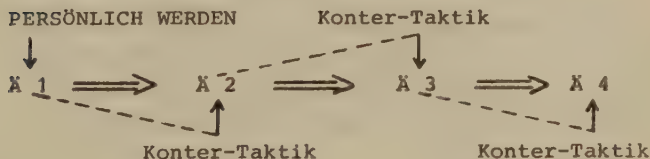
Diese idealtypische Form wird jedoch meist in der Realität durchbrochen, wie z.B. in der Phase IV im Krechel-Text 2. Häufig werden in den Texten Mischformen realisiert, d.h. Kombinationen aus stereotypen und zyklischen Formen. Dies gilt nicht nur für die mit VORHALTEN eingeleiteten Phasen.

3.2.4 Durch PERSÖNLICH WERDEN eingeleitete Phasen

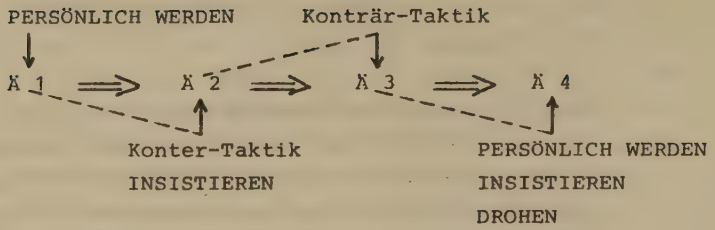
Bei der Beschreibung der Taktiken war darauf hingewiesen worden, daß PERSÖNLICH WERDEN als Indikator für Auseinandersetzungshöhepunkte gelten kann. ¹⁾ Eskalationsmöglichkeiten bestehen potentiell nur noch durch LÄCHERLICH MACHEN oder DROHEN bzw. INSISTIEREN. Sie sind in diesen Phasen neben Konter- und Konträr-Taktik erwartbar. Daneben sind noch gebraucht worden: PERSÖNLICH NEHMEN, VORHALTEN und ABBLOCKEN.

Ein Beispiel für eine stereotype Form dieser Phase findet sich im Coward-Text 5, Phase VIII, wo auf PERSÖNLICH WERDEN zwei kontertaktische Züge folgen; ein Beispiel für eine zyklische Form im Bergmann-Text 4, Phase IV. Dort folgen auf PERSÖNLICH WERDEN DROHEN (2. Zug), FRAGEN (3. Zug), DROHEN (4. Zug) und PERSÖNLICH WERDEN (5. Zug). Weitere zyklische Formen findet man im Coward-Text 2, Phase IX und im Bach/Wyden-Text 6, Phase II. Eine Variante der stereotypen Form findet sich im Walser-Text, Phase IV.

Idealtypisch lassen sich beide Sequenzformen folgendermaßen darstellen:

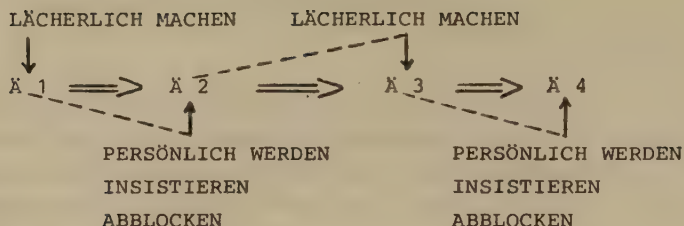


¹⁾ Vgl. S. 233



3.2.5 Durch LÄCHERLICH MACHEN eingeleitete Phasen

Für LÄCHERLICH MACHEN gilt im wesentlichen das bereits für PERSÖNLICH WERDEN Gesagte. Da LÄCHERLICH MACHEN keine offensive Taktik ist, muß einer solchen Phase eine Eskalationsphase vorangehen, die einen entsprechenden Höhepunkt, z.B. durch PERSÖNLICH WERDEN, aufweist. Da mit LÄCHERLICH MACHEN genauso wie mit PERSÖNLICH WERDEN auf taktischer Ebene die Eskalationsmöglichkeiten erschöpft sind, kann vermutet werden, daß Phasen mit zyklischem Charakter kaum vorkommen werden. Und in der Tat ist in den Texten keine zyklische Form realisiert worden. Dafür aber eine Mischung aus zyklischer und stereotyper Form, wie die Phase IV im Walser-Text zeigt. Diese Phase wird mit der Taktik LÄCHERLICH MACHEN eröffnet. Mit dem Gegenzug wird die Taktik des PERSÖNLICH WERDENS realisiert, worauf im dritten Zug wiederum LÄCHERLICH MACHEN gebraucht wird, im vierten Zug abermals PERSÖNLICH WERDEN. Stereotyp ist in diesem Fall der Gebrauch der Taktiken durch die beiden Agenten. Die mit dem Sprecherwechsel verbundene Alternation von Taktiken weist eine gewisse Ähnlichkeit mit den oben beschriebenen zyklischen Wiederholungen auf. Es ist zu vermuten, daß diese Struktur sich auch mit anderen Taktiken ergeben kann, z.B. mit INSISTIEREN, VORHALTEN oder ABBLOCKEN. Eine idealtypische Verlaufsform kann folgendermaßen dargestellt werden:



Es ist wahrscheinlich, daß sowohl Phasen, die durch PERSÖNLICH WERDEN, als auch solche, die durch INSISTIEREN eröffnet werden, Strukturen dieser Art aufweisen können.

Faßt man zusammen, so ergibt sich für Phasen, durch die Auseinandersetzungshöhepunkte charakterisiert werden können, folgendes Bild. Wird eine Phase mit Taktiken oder Sprechhandlungen eröffnet, die nicht spezifisch für Höhepunkte sind, also z.B. FRAGEN bzw. NACHFRAGEN oder AUFFORDERN, so unterscheiden sich diese Phasen nicht wesentlich von Eskalationsphasen. Die Eskalation wird jedoch meist mit dem zweiten oder dritten Zug beendet, wie die idealtypischen Rekonstruktionen S. 313 ff. zeigen. An Stelle von AUSWEICHEN oder SICH FESTLEGEN, die in Eskalationsphasen auf FRAGEN realisiert werden können, kommt in diesen Phasen der Streit bereits mit dem zweiten Zug zum Ausbruch, indem auf NACHFRAGEN mit VORHALTEN oder PERSÖNLICH WERDEN reagiert wird. Typisch für solche Phasen ist dabei, daß Eskalationen mehrfach durchlaufen werden, wodurch diese Phasen einen zyklischen Charakter erhalten können.

Werden diese Phasen durch Taktiken oder Sprechhandlungen eröffnet, die streitspezifisch sind, wie z.B. VORHALTEN, so ergeben sich zwei idealtypische

Verlaufsmöglichkeiten: Stereotype und zyklische Formen. Unter stereotypen Formen werden dabei Sequenzen gefaßt, die sich durch den wiederholten Gebrauch einer Taktik oder einer Taktik pro Agent beschreiben lassen. So kann z.B. auf VORHALTEN die Konter-Taktik mehrfach angewendet werden. Ebenso könnte auf VORHALTEN INSISTIERT werden, worauf erneut VORHALTEN und INSISTIEREN usw. realisiert werden könnte. Beide Formen sollen als stereotyp gelten. Zyklische Formen lassen sich dadurch beschreiben, daß mindestens eine Taktik oder Sprechhandlung einmal in der Phase wiederholt wird. ¹⁾

Taktiken oder Sprechhandlungen, die für Auseinandersetzungshöhepunkte charakteristisch sind, wie z.B. DROHEN, PERSÖNLICH WERDEN oder LÄCHERLICH MACHEN, lassen nicht mehr so viele Variationsmöglichkeiten zu, wie die durch andere Taktiken bzw. Sprechhandlungen eingeleiteten Phasen. Phasen, die durch PERSÖNLICH WERDEN eröffnet werden, weisen zwar Formen mit zyklischem Charakter auf. In Phasen, die durch LÄCHERLICH MACHEN eingeleitet werden, sind zyklische Formen selten.

Funktionale Äquivalenz konnte zwischen folgenden Taktiken festgestellt werden: VORHALTEN, ABBLOCKEN, RECHTFERTIGEN, Konter-Taktik.

(1) VORHALTEN - ABBLOCKEN
RECHTFERTIGEN
Konter-Taktik

(2) PERSÖNLICH WERDEN - INSISTIEREN
DROHEN
Konter-Taktik
Konträr-Taktik

¹⁾ Vgl. dazu S. 326 f.

Es bestätigen sich damit weitgehend die bereits bei den Eskalationsphasen herausgearbeiteten Zusammenhänge zwischen den einzelnen Taktiken. Aufgrund der in den Taktiken gebräuchlichen Grundkategorien könnten so z.T. die Verbindlichkeitsgrade der einzelnen Sprechhandlungstypen erschlossen werden. Auf diese Zusammenhänge soll aber an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. ¹⁾

¹⁾ Untersuchungen, die diesen Bereich erschließen, müßten neben streittypischen Taktiken vor allem argumentative Taktiken miteinbeziehen. Erst *dieser* systematische Zusammenhang in Verbindung mit weiteren empirischen Analysen läßt genauere diesbezügliche Aussagen zu.

3.3 Abschlußphasen

Im Unterschied zu den bisher beschriebenen Phasen, die sich aufgrund der in ihnen verwendeten Elementkombinationen deutlich voneinander abgrenzen ließen, sind Abschlußphasen zunächst durch ihre Stellung in der Sequenz bestimmbar. Es sind Phasen, die sich an Auseinandersetzungshöhepunkte anschließen, mit denen Auseinandersetzungen entweder beendet oder das Intensitätsmaß schrittweise abgebaut werden kann. Demgemäß lassen sich drei Formen unterscheiden:

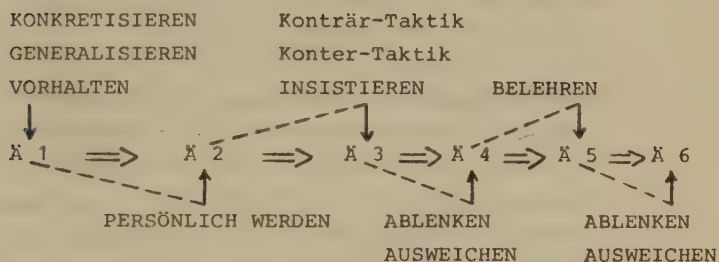
1. Phasen, die sich an Auseinandersetzungshöhepunkte anschließen die selbst noch weitgehend den Charakter von Höhepunkten haben (Beispiel: Albee-Text 2, Phase VI). Diese Form weist ähnliche Elementkombinationen auf wie Auseinandersetzungshöhepunkte. ¹⁾
2. Phasen, mit denen Gespräche beendet werden. Geht ihnen ein Höhepunkt voraus, so gilt für sie das unter 1. Gesagte. Solche Phasen können aber auch Eskalationsphasen sein, die mit einem Höhepunkt enden (Beispiel: Lanner-Text, Phase IV), um in nonverbale Auseinandersetzungsformen zu münden.
3. Phasen, die sich an Auseinandersetzungshöhepunkte anschließen, aber Elementkombinationen aufweisen, durch die die auf dem Höhepunkt erreichte Intensität der Auseinandersetzung schrittweise wieder abgebaut wird (Deeskalationsphasen).

¹⁾ Unter Elementen werden sowohl Sprechhandlungen als auch Taktiken gefaßt.

Phasen vom Typ 1 sollen an dieser Stelle nicht behandelt werden. Für sie gilt das für Höhepunkte Gesagte. Ebenso ist es überflüssig, Formen von Eskalationsphasen unter dem Gesichtspunkt der Abschlußphase zu beschreiben. Sie unterscheiden sich in ihren charakteristischen Grundkombinationen nicht wesentlich von anderen Eskalationsphasen.

Es bleibt die Abschlußphase vom Typ 3, die sich in ihrer Verlaufsform als Umkehrung einer Eskalationsphase darstellt. Sie soll hier exemplarisch beschrieben werden. Als Beispiel kann Phase IV im Tonbandprotokoll 2 dienen. Die Auseinandersetzung hat in der Phase III ihren Höhepunkt erreicht, wobei als Taktiken PERSÖNLICH WERDEN und INSISTIEREN angewendet werden. Phase IV wird von 'b' mit einem HINWEIS eröffnet, auf den 'a' sofort wieder mit PERSÖNLICH WERDEN reagiert. Abermals INSISTIERT daraufhin 'b'. Bis hierher unterscheidet sich diese Phase kaum von der vorangehenden. Erst als 'a' mit Ä 22 versucht ABZULENKEN, wird deutlich, daß sein Ziel eine Situationstransformation ist. Als aber 'b' darauf nicht eingeht, fällt ihm 'a' ins Wort (Ä 24) und beendet schließlich mit Ä 26 die Auseinandersetzung durch ABBLOCKEN. Der Höhepunkt in dieser Phase kann aufgrund der verwendeten Taktiken auf den zweiten und dritten Zug eingegrenzt werden. ABLENKEN (4. Zug) ist ein deutlicher Versuch, die Auseinandersetzung zu beenden. Auch an den verwendeten Sprechhandlungen kann eine gewisse Kooperationsbereitschaft abgelesen werden: HINWEIS, HANDLUNGSAANKÜNDIGUNG, FRAGE, BERICHT. Es deutet sich hier der Übergang vom Beziehungs- auf den Inhaltsaspekt an, der mit Ä 25 vollzogen wird.

Schematisch kann dieser Typ folgendermaßen dargestellt werden:



Ein gutes Beispiel für derartige Abschlußphasen findet man im Bergmann-Text 2, Phase VIII, IX, X, XI und XII, wo hauptsächlich durch AUSWEICHEN und ABLENKEN von UG versucht wird, bestehende Spannungen abzubauen.

Die beiden ersten Züge dieser Phase können auch vertauscht werden, so daß mit dem ersten Zug PERSÖNLICH WERDEN realisiert wird und mit dem zweiten Zug z.B. KONKRETISIEREN, GENERALISIEREN oder VORHALTEN. Wesentlich ist nur, daß nicht am Ende der Phase erneut PERSÖNLICH WERDEN oder LÄCHERLICH MACHEN realisiert wird, wie das in zyklischen Phasen der Fall ist.

4. Zusammenfassung und Ausblick

Ziel der Arbeit war es, streittypische Sprechhandlungen und Sprechhandlungskombinationen herauszuarbeiten. Ausgegangen wurde dazu von der Analyse von 35 ausgewählten Texten. Für diese Analyse wurde ein Beschreibungsapparat entwickelt, der es ermöglicht, Äußerungsformen aufgrund von Indikatoren oder sequentiellen Bedingungen zu Sprechhandlungen in Beziehung zu setzen. Zum Zwecke der Klassifizierung sind die einzelnen Sprechhandlungstypen so bestimmt worden, daß Unklarheiten oder Überschneidungen mit anderen Typen ausgeschlossen sind. Dazu war es notwendig, in einigen Fällen den alltagssprachlichen Gebrauch zu präzisieren und in manchen Fällen - wie z.B. bei BESCHULDIGEN - Einzelaspekte besonders hervorzuheben.

Um die Überprüfbarkeit der Analysen sicherzustellen, sind nicht nur streittypische Sprechhandlungen beschrieben worden, sondern alle Sprechhandlungstypen, die in einem eingeschränkten und darum präzisieren Sinne gebraucht wurden. Alle Sprechhandlungstypen sind bezüglich ihrer Funktion in Streitgesprächen bestimmt worden. Als streittypisch können Sprechhandlungen mit eskalierender Funktion gelten.

Als solche erwiesen sich:

AUFFORDERN (mit Ausnahme von Funktion 1)

BEWERTEN (sowohl negatives als auch
kontrastives)

ENTWERTEN

DISQUALIFIZIEREN

BESCHIMPFEN

BESCHULDIGEN
DROHEN
VORWERFEN
WIDERSPRECHEN
WEIGERN
ZURÜCKWEISEN

Hinzu kommen alle Sprechhandlungstypen, die als Grundkategorien in Streittaktiken vorkommen können. Das waren neben den genannten:

ABLEHNEN (in der Taktik des ABBLOCKENS,
meist verstärkt durch AUF-
FORDERN)

FRAGEN (in der Taktik des INSISTIERENS,
und in der Taktik des LÄCHERLICH
MACHENS)

BETEUEERN (in der Taktik des INSISTIERENS)

Als streittypisch sind folgende Taktiken mit ihren jeweiligen Sprechhandlungskombinationsmöglichkeiten beschrieben worden:

VORHALTEN
PERSÖNLICH NEHMEN
PERSÖNLICH WERDEN
LÄCHERLICH MACHEN
AUFLAUFEN LASSEN
INSISTIEREN
ABBLOCKEN

Die taktischen Regeln und der Aufbau von streitspezifischen Phasen lassen Rückschlüsse auf die funktionale Äquivalenz dieser Taktiken zu.

Mit Hilfe der erarbeiteten Elemente lassen sich Streitgespräche von anderen Gesprächsformen klar abgrenzen. Die Beschreibung weiterer Taktiken erscheint allerdings notwendig, um den systematischen

Zusammenhang zwischen den einzelnen Taktiken und damit auch deren Funktionen genauer bestimmen zu können. So konnte man beispielsweise bei den Analysen feststellen, daß ÜBERGEHEN in seiner Funktion sowohl streitvermeidend als auch streitschaffend sein konnte. Ähnliches gilt für die Taktiken des GENERALISIERENS und KONKRETISIERENS. Erst nach der Einbeziehung auch solcher argumentativer Taktiken könnte man versuchen, Streittypen aufgrund verwendeter Elemente und auftretender Verlaufsformen zu bestimmen.

Am Beispiel des Nannen-Löwenthal-Gesprächs sowie des Textes von Hansberry und Baldwin wurde deutlich, daß der Beschreibungsapparat für Gespräche mit mehr als zwei Personen nicht ausreicht. Ebenso beeinflusst die Anwesenheit von Zuschauern Auseinandersetzungen bis in die Wahl der Taktiken (Typen und Kombinationen), so daß es sinnvoll sein dürfte, in weiteren Untersuchungen bezüglich dieser Aspekte schärfer zu trennen.

Bei dem Versuch, Äußerungsformen aufgrund von Indikatoren und sequentiellen Bedingungen mit Sprechhandlungsmustern zu korrelieren, zeigte sich, daß zur Differenzierung sowohl lexikalische als auch grammatische Elemente herangezogen werden müssen.

Anhang: Zur Textauswahl

"Die meisten Menschen meinen, sie müßten ihren Ärger und ihre Streitereien geheimhalten." ¹⁾

Aus diesem Grunde stößt man bei der Sammlung authentischen Materials auf große Schwierigkeiten. Erschwerend kommt hinzu, daß Streitgespräche meist spontan entstehen, weshalb es äußerst schwierig ist, Tonbandaufnahme von vollständigen Gesprächen zu erhalten.

Um dennoch von einer größeren Materialgrundlage ausgehen zu können, schien es sinnvoll, auch fiktive Streitgespräche - d.h. Theatertexte - in die Untersuchung miteinzubeziehen. Derartige Gespräche repräsentieren vielleicht gerade in ihrer Stilisierung und Verdichtung charakteristische Gesprächsabläufe. ²⁾ Besonderer Wert wurde bei der Auswahl auf Texte gelegt, die erst in den letzten Jahren entstanden sind.

Eine weitere Quelle sind psychologische Untersuchungen, in denen z.T. zur Illustration von Erfahrungsaussagen Dialogbeispiele angeführt werden. Sie können als halbauthentisch gelten. Charakteristisch für diese Texte ist, daß sie fast immer Höhepunkte repräsentieren.

Schließlich sind noch einige wenige Texte aufgenommen worden, die charakteristisch für Konflikt austragungen sind, in denen es jedoch nicht zum Streitausbruch kommt. Sie sollten zur Erarbeitung von Einleitungsphasen verwendet werden. Da aber zu ihrer Beschreibung auch andere, z.B. argumentative Taktiken hätten mitherangezogen werden müssen, ist auf ihre explizite Behandlung verzichtet worden.

¹⁾ Bach/Wyden (75): 14

²⁾ Vgl. dazu Betten (76 b)

LITERATURVERZEICHNIS

- (1) Abraham, W. (75): Deutsch 'aber', 'sondern' und 'dafür' und ihre Äquivalente im Niederländischen und Englischen; in: (9), 104-138
- (2) Anderson, A. (59): On the logic of 'commitment'; in: Philosophical Studies 10, 1959, 23-29
- (3) Apeltauer, E. (77): Drohen; in: K. Sprengel und W. Bald, H. Viehth (Hg.): Semantik und Pragmatik, Akten des 11. Linguistischen Kolloquiums, Aachen 1976; Bd. 2, Tübingen 1977, 187-198
- (4) Aristoteles (Topik): Topik; herausgegeben/übertragen und in ihrer Entstehung erläutert von Dr. Paul Gohlke, Paderborn 1952
- (5) Austin, J.L. (61): Philosophical papers; ed. by J.O. Urmson and G.J. Warnock, London, Oxford 1961 (zitiert nach der Paperbackausgabe 1970)
- (6) - (62): How to do things with words; London, Oxford 1962 (zitiert nach der Paperbackausgabe von 1971)
- (7) Bach, G.R./Wyden, P. (75): Streiten verbindet, Spielregeln für Liebe und Ehe; Düsseldorf, Köln 1975
- (8) Barnes, D. (69): Language in the secondary classroom; in: Barnes, D./Britton, J./Rosen, H.: (eds.): Language, the Learner and the School; Harmondsworth 1969
- (9) Batori, I./Levin, J./Pusch, L.F. (Hg.): Syntaktische und semantische Studien zur Koordination, Tübingen 1975
- (10) Betten, A. (76a): Zur Sequenzierung von Sprechakten, Das Problem der Einheitenbildung in längeren Texten, in: Weber, H./Weydt, H. (Hg.): Sprachtheorie und Pragmatik, Akten des 10. Linguistischen Kolloquiums, Tübingen 1975; Bd. 1; Tübingen 1976, 279-291

- (11) Betten, A. (76 b): Moderne deutsche Dramen- und Filmdialoge und ihr Verhältnis zum spontanen Gespräch; in: G. Drachman (Hg.): Akten der 2. Salzburger Frühlingstagung für Linguisten, Mai 1975; Tübingen 1977, 357-371.
- (12) Berens, F.J. (76): Bemerkungen zur Dialogstrukturierung; in: (13), 15-35.
- (13) Berens, F.J./Jäger, K.H./Schank, G./Schwitalla, J. (Hg.): Projekt Dialogstrukturen, Ein Arbeitsbericht; München 1976.
- (14) Bennett, J. (73): The meaning-nominalist strategy; in: Foundations of Language 10, 1973, 141-168.
- (15) Bühl, W.L. (Hg.) (73): Konflikt und Konfliktstrategie, Ansätze zu einer soziologischen Konflikttheorie; München 1973.
- (16) - Reduktionistische Soziologie, München 1974.
- (17) Boulding, K.E. (62): Conflict and defense, A general theory; New York 1962.
- (18) Cole, P./Morgan, J.L. (eds.): Speech acts, Syntax and Semantic, Vol. III, New York 1975.
- (19) Coser, L.A. (65): Theorie sozialer Konflikte; Neuwied, Berlin 1965.
- (20) Deutsch, K.W. (74): Konflikte in der Spieltheorie; in: (16), 202-230.
- (21) Dressler, W. (72): Einführung in die Textlinguistik; Tübingen 1972.
- (22) D U D E N 4, Grammatik der deutschen Gegenwartssprache; bearbeitet von Grebe, P. unter Mitwirkung von Gipper, H./Mangold, M./Mentrup, W./Winkler, Ch.; Mannheim 1973.
- (23) D U D E N 7, Herkunftswörterbuch, Mannheim 1963.

- (24) Ehlich, K. & Rehbein, J. (75): Begründen 1975.
(mimeo)
- (25) Eppert, F. (75): Einige sprachliche Realisierungsmöglichkeiten für das kommunikative Phänomen 'Ärger'; in: Zeitschrift für Unterrichtsmethodik und angewandte Sprachwissenschaft 4, 1975, 2-7.
- (26) Erdmann, K.O. (73): Die Kunst Recht zu behalten, Methoden und Kunstgriffe des Streitens; Frankfurt/M. 1973.
- (27) Ervin-Tripp, S. (64): An analysis of the interaction of language, topic and listener; in: American Anthropologist 66, 1964, 86-94.
- (28) - (71): Sociolinguistics; in: Advances in the sociology of language, Vol.I, ed. by J.A. Fishman, Paris, The Hague 1971.
- (29) Festinger, L. (57): A theory of cognitive dissonance; Evanstone 1957.
- (30) Franck, D. (76): Aufhebende Sprechakte; 1976.
(mimeo).
- (31) Fink, C.F. (68): Some conceptual difficulties in the theory of social conflict; in: Journal of Conflict Resolution, 12, 1968, 412-461.
- (32) Fotion, N. (71): Master speech acts; in: Philosophical Quarterly, 21, 1971, 332-343.
- (33) Frake, C.O. (64): How to ask for a drink in Subanum; in: Gigliolo, P.P. (ed.): Language and Social Context; Harmondsworth 1972, 87 - 95.
- (34) - (72): Struck by speech: the Yakan concept of litigation; in: Gumperz, J.J. & Hymes, D. (ed.): Directions in sociolinguistics, the ethnography of communication, New York 1972, 106-130.

- (35) Frankenberg, H. (76): Vorwerfen und Rechtfertigen als verbale Teilstrategien der innerfamiliären Interaktion; Düsseldorf 1976. (Diss.).
- (36) Fritz, G. (74): Gemeinsam Planen; Tübingen 1974. (mimeo).
- (37) - (75): Sprachliche Interaktion: Gemeinsam Planen; in: Zeitschrift für Germanistische Linguistik, 3, 1975, 257-279.
- (38) Fritz, G./Hundsnurscher, F. (75): Sprechaktsequenzen, Überlegungen zur Vorwurf/Rechtfertigungsinteraktion, in: Der Deutschunterricht, 27, 1975, 81-103.
- (39) Fritz, G. (76): Strategische Regeln für sprachliche Interaktion; Vortrag gehalten auf dem Germanistentag in Düsseldorf 1976. (mimeo).
- (40) Funkkolleg Sprache: Eine Einführung in die moderne Linguistik; (Studienbegleitbrief 11), Tübingen 1971.
- (41) Grice, H.P. (75): Logic and Conversation; in: (18), 43-59.
- (42) Grimm, J. und W.: Deutsches Wörterbuch, Bd. 10, 3.
- (43) Goffman, E. (64): The neglected situation; in: Giglioli, P.P. (ed.): Language and Social Context, Harmondsworth 1972, 61-67.
- (44) - (69): Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag; München 1969.
- (45) - (71): Relation in Public, Microstudies of the Public Order; Harmondsworth 1971.
- (46) - (72): Fun in Games; in: ders.: Encounters. Two studies in the sociology of interaction; Harmondsworth 1972, 15-73.

- (47) Goffman, E. (73): Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation; Frankfurt 1973.
- (48) Gülich, E./Raible, W. (Hg.): Textsorten, Differenzierungskriterien aus linguistischer Sicht; Frankfurt 1972.
- (49) Gumperz, J.J./Hernandez, E.C. (71): Cognitive Aspects of Bilingual Communication; in: Whiteley, W.H. (ed.): Language Use and Social Change; Oxford 1971, 111-125.
- (50) Gumperz, J.J./Herasimcuk, E. (73): The conversational Analyses of social Meaning. A Study of Classroom Interaction; George Town University Papers, Bd. 25, 1973, 99-134.
- (51) Halliday, M.A.K. (68): Categories of the Theory of Grammar; in: Word 17, 1961, 241-292.
- (52) - (73): Explorations in the Functions of Language; London 1973.
- (53) Hamblin, C.L. (70): Fallacies; London 1970, (zitiert nach der Paperback-Ausgabe 1972).
- (54) Hamilton, W.G. (62): Das Streitgespräch, Bemerkungen über den Glanz der Rede und die Schätigkeit der Beweise; übersetzt und herausgegeben von G. Rolkecke; Heidelberg 1962.
- (55) Heringer, H.J. (74 a): Praktische Semantik; Stuttgart 1974.
- (56) - (Hg.): Seminar: Der Regelbegriff in der praktischen Semantik; Frankfurt 1974.
- (57) - (74 b): Eine Regel beschreiben; in: (56), 48-88.
- (58) - (76): Bewerten und Beschreiben; 1976. (mimeo)

- (59) Hindelang, G. (76): Aufforderungen und Handlungsabsprachen; in: Weber, H./Weydt, H. (Hg.): Sprachtheorie und Pragmatik, Akten des 10. Linguistischen Kolloquiums, Tübingen 1975, Bd. 1, Tübingen 1976, 327-337.
- (60) Hundsnurscher, F. (75): Semantik der Fragen; in: Zeitschrift für Germanistische Linguistik, 3, 1975, 1-15.
- (61) - (76 a): Versprechungen; in: "Sagen mit Sinne", Festschrift für Marie-Luise Dittrich zum 65. Geburtstag, Göppingen 1976, 435-455.
- (62) - (76 b): Insistieren; in: Wirkendes Wort 4, 1976, 255-265.
- (63) - (76 c): Vorlesung: Theorie sprachlichen Handelns, gehalten im WS 75/76 (unveröff.).
- (64) Hare, R.M. (72): Die Sprache der Moral; Frankfurt 1972.
- (65) Horvath, Ö. von (65): Kasimir und Karoline; in: Spektakulum VIII, Frankfurt 1965, 181-229.
- (66) Hsien Chin Hu (44): Die chinesischen Begriffe vom Gesicht; in: Mühlmann, W.E./Müller, E.W. (Hg.): Kulturanthropologie; Köln - Berlin 1966, 238-264.
- (67) Hymes, D. (72): Models of the Interaction of Language and Social Life; in: Gumperz, J.J. & Hymes, D. (eds.): Directions in Sociolinguistics; New York 1972, 35-72.
- (68) I GING: Das Buch der Wandlungen; Übertragen und erläutert von R. Wilhelm; Düsseldorf - Köln 1956 (zit. nach der Ausgabe von 1976).
- (69) Jäger, K.H. (76): Redekonstellationstypen und argumentative Dialogsorten; München 1976.
- (70) Kallmeyer, W./Meyer-Hermann, R. (73): Textlinguistik; in: Althaus, H.P./Henne, H./Wiegand, H.E. (Hg.): Lexikon der Germanistischen Linguistik; Tübingen 1973 (zitiert nach der Studienausgabe).

- (71) Kallmeyer, W./Schütze, F. (76): Konversationsanalyse; in: Studium Linguistik 1, 1976, 1 - 29.
- (72) Keller, R. (74): Zum Begriff der Regel; in: (56), 10-25.
- (73) Keltner, J.W.: Interpersonal speech communication; elements and structures; California 1970.
- (74) Kenner, L.: On blaming; Mind 76, 1967, 238-249.
- (75) Klaus, G. (69): Die Macht des Wortes. Ein erkenntnistheoretisch-pragmatisches Traktat; Berlin 1969.
- (76): Krappmann, L. (69): Soziologische Dimension der Identität; Stuttgart 1969.
- (77) Křivohlavý, J. (74): Zwischenmenschliche Konflikte und experimentelle Spiele; Bern 1974.
- (78) Krysmanski, H.J. (72): Soziologie des Konflikts; Reinbek 1972.
- (79) Kummer, W. (72): Aspects of a Theory of Argumentation; in: (48), 25-59.
- (80) - (75): Grundlagen der Texttheorie; Reinbek 1975.
- (81) Labov, W. (72): Rules for Ritual Insults; in: Sudnow, D. (ed.): Studies in Social Interaction; New York - London 1972.
- (82) Laing, R.D. (71): Self and Others; Harmondsworth 1971.
- (83) Lausberg, H. (63): Elemente der literarischen Rhetorik; München 1973.
- (84) Lennard, H.L./Bernstein, A. (69): Patterns of Human Interaction; San Francisco 1969
- (85) Lewis, D.K.: Convention; Harvard 1969.
- (86) Luce, R.D./Raiffa, H. (57): Games and decisions, introduction and critical survey, New York - London 1957.

- (87) Luhmann, N. (75): Konfliktpotentiale in sozialen Systemen; Landeszentrale für politische Bildung des Landes Nordrhein-Westfalen (Hg.): Der Mensch in den Konfliktfeldern der Gegenwart; 1975.
- (88) Mack & Snyder (73): The Analysis of social conflict toward an Overview and Synthesis; in: Jandt, F.E. (ed.): Conflict resolution through communication; New York 1973, 25-88.
- (89) Martens, K. (74): Sprachliche Kommunikation in der Familie; Kronberg 1974.(Diss.)
- (90) Mead, G.H. (Geist): Geist, Identität und Gesellschaft; Frankfurt 1973.
- (91) Meyer, M.: Formale und handlungstheoretische Sprachbetrachtung; Stuttgart 1976.
- (92) Meyer-Hermann, R. (76): Direkter und indirekter Sprechakt; in: Deutsche Sprache, 1976, 1-19.
- (93) Naess, A. (53): Interpretation and Preciseness: A Contribution to the Theory of Communication; Oslo 1953.
- (94) Nicholson, M. (73): Konfliktanalyse, Einführung in Probleme und Methoden; Düsseldorf 1973.
- (95) Perelman, Ch./Olbrechts-Tyteca, L. (71): The new Rhetoric. A treatise on Argumentation; Uni of Notre Dame Press 1969, (zitiert nach der Paperbackausgabe 1971).
- (96) Peters, R.S. (58): The Concept of Motivation; London 1958.
- (97) Pike, K.L. (67): Language in Relation to a Unified Theory of The Structure of Human Behaviour; Den Haag 1967.
- (98) Pusch, L.F. (75): Über den Unterschied zwischen 'aber' und 'sondern' oder die Kunst des Widersprechens; in: (9), 47-63.

- (99) Rath, R. (73): Zur linguistischen Beschreibung kommunikativer Einheiten in gesprochener Sprache; Linguistik und Didaktik, 15, 1973, 169-185.
- (100) Rapoport, A. (61): Fight, Games and Debates; Ann Arbor 1960.
- (101) - (74): Conflict in man - made environment; Harmondsworth 1974.
- (102) Raven, B.H./Kruglanski, A.W. (70): Conflict and Power, in: (133), 69-109.
- (103) Rehbein, J. (72): Entschuldigungen und Rechtfertigungen; in: (148), 288-318.
- (104) Ross, A. (68): Directives and Norms; London, New York 1968.
- (105) Rother, W. (61): Die Kunst des Streitens; München 1961.
- (106) Ryle, G. (69): Der Begriff des Geistes; Stuttgart 1969.
- (107) Sacks, H./Schegloff, E./Jefferson, G. (74): A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation; in: Language 50, 1974, 696-735.
- (108) Sandig, B. (73): Beispiele pragmalinguistischer Textanalyse (Wahlauf Ruf, familiäres Gespräch, Zeitungsnachricht); in: Der Deutschunterricht 25, 1973, 5-23.
- (109) Satir, V. (77): Selbstwert und Kommunikation. Familientherapie für Berater und zur Selbsthilfe; München 1977.
- (110) Schank, G. (76): Zur Binnensegmentierung natürlicher Dialoge; in: (13), 35-73.
- (111) Schank, G./Schoenthal, G. (76 a): Gesprochene Sprache, eine Einführung in Forschungsansätze und Analysemethoden; Tübingen 1976.

- (112) Schank, G./Schoenthal, G. (76 b): Zur Analyse von Prämissen in der Alltagsargumentation, Hinweise für erfolgreiches Streiten; in: Der Deutschunterricht 28, 1976, 12-22.
- (113) Schelling, Th.C. (60): The strategy of conflict; Cambridge/Mass. 1960.
- (114) Schelling, Th.C. (73): Versuch über das Aus-handeln; in: (15), 235-264.
- (115) Schlesinger, I.M. (74): Towards a structural analysis of discussions; in: Semiotica 11, 1974, 109-122.
- (116) Schlüter, H. (75): Grundkurs der Rhetorik; München 1975.
- (117) Schmidt, S.J. (72): Diskussionsbeitrag zum Vortrag von B. Sandig über 'Differenzierung gebrauchssprachlicher Textsorten im Deutschen'; in: (48), 6. Diskussion, 135-143.
- (118) - (73 a): Texttheorie, Probleme einer Linguistik der sprachlichen Kommunikation; München 1973.
- (119) - (73 b): Texttheorie/Pragmalinguistik; in: Althaus, H.P./Henne, H./Wiegand, H.E. (Hg.): Lexikon der Germanistischen Linguistik; Tübingen 1973, Bd. 2 (zitiert nach der Studienausgabe).
- (120) Schopenhauer, A. (Dialektik): Zur Logik und Dialektik; in: Parerga und Paralipomena, Bd. II, Kap. 2.
- (121) Scott, M.B. & Lyman, S.M. (76): Praktische Erklärungen; in: Auwärter, M./Kirsch, E./Schröter, M. (Hg.): Seminar: Kommunikation, Interaktion, Identität; Frankfurt 1976.
- (122) Searle, J.R. (71): Sprechakte; Ein sprachphilosophischer Essay; Frankfurt 1971.

- (123) Searle, J.R. (75): Indirect speech acts; in:
(18), 59-82.
- (124) - (76): The classification of
illocutionary acts; in: Language in
society, 5, 1976, 1-25.
- (125) Simmel, G. (58): Der Streit; in: (13), 65-104.
- (126) Sinclair, J.M. (68): Parlotactics; paper,
delivered to the Leeds Linguistic
Society, 1968 (zitiert nach (127)).
- (127) Sinclair, J.H. & Coulthard, R.M. (75): Towards
an analysis of discourse; London
1975.
- (128) Sornig, K. (75): Beschimpfungen; in: Grazer
linguistische Studien 1, 1975, 150-
167.
- (129) Steger, H. (76): Einleitung; in: (13), 7-15.
- (130) Sternberg, Y. (73): Eine Typologie von verba-
len kommunikativen Situationen; in:
Kochan, D.C. (Hg.): Sprache und
Kommunikative Kompetenz, Stuttgart
1973, 131-141.
- (131) Strawson, P.F. (64): Intention and convention
in speech acts; in: ders.:
Logico-Linguistic papers, London
1974, 149-170.
- (132) Suri, H. (74): Der Einfluß der intentionalen
Haltung 'Konfliktlösen' auf die
Wahl metakommunikativer Antworten
bei transaktionaler Disqualifi-
zierung, Regensburg 1974 (Diplom-
arbeit, unveröffentlicht).
- (133) Swingle, P. (Hg.): The structure of conflict;
New York, London 1970.
- (134) Toulmin, S. (58): The uses of argument;
Cambridge 1958 (zitiert nach der
Paperbach-Ausgabe von 1964).

- (135) Tymister, H.J. (73): Ansätze zu einer pragmatischen Analyse von Unterriedtsdialogen; in: Deutsche Sprache 2, 1973, 81-99.
- (136) Ungeheuer, G. (74): Kommunikationssemantik: Skizze eines Problemfeldes; in: Zeitschrift für Germanistische Linguistik 2, 1974, 1-24.
- (137) Vrolijk, A./Dijkema, M.F./Timmermann, G. (74): Gesprächsmodelle; Freiburg 1974.
- (138) Wagner, K.R. (77): Sprechstrategie-Illokution versus Sprechaktilllokution, Sprecherstrategien als Sprechaktsequenzen; in: Deutsche Sprache 2, 1977, 126-140.
- (139) Watzlawick, P./Beavin, J.H./Jackson, D.D. (69): Menschliche Kommunikation, Formen, Störungen, Paradoxien; Bern 1969.
- (140) Welte, W. (74): Moderne Linguistik: Terminologie/Bibliographie; München 1974 (2 Bde.).
- (141) Werbik, H. (74): Theorie der Gewalt, Eine neue Grundlage für die Aggressionsforschung; München 1974.
- (142) Wittgenstein, L. (PhU): Philosophische Untersuchungen; in: ders.: Schriften 1, Frankfurt 1969.
- (143) Wolf, S. (75): Streitgespräche, Theorien, Analyseverfahren, Typisierungsmöglichkeiten; Freiburg 1975 (Staatsarbeit).
- (144) Wright, G.H. v. (63 a): Norm and action, a logical inquiry; London 1963.
- (145) - (63 b): The varieties of goodness; London 1963.
- (146) - (63 c): The logic of preferences; Edinburgh, 1963.
- (147) - (68): An essay in deontic logic and the general theory of action; Amsterdam 1968.

- (148) Wunderlich, D. (Hg.) (72): Linguistische Pragmatik; Frankfurt 1972.
- (149) - (74): Grundlagen der Linguistik; Reinbek 1974.
- (150) - (76): Studien zur Sprechakttheorie; Frankfurt 1976.
- (151) - (76 a): Probleme, Grundsätze und Entwicklungen der Sprechakttheorie; in: (150), 119-180.
- (152) - (76 b): Entwicklungen der Diskursanalyse; in: (150), 293-395.
- (153) - (76 c): Skizze zu einer integrierten Theorie der grammatischen und pragmatischen Bedeutung; in: (150), 51-119.

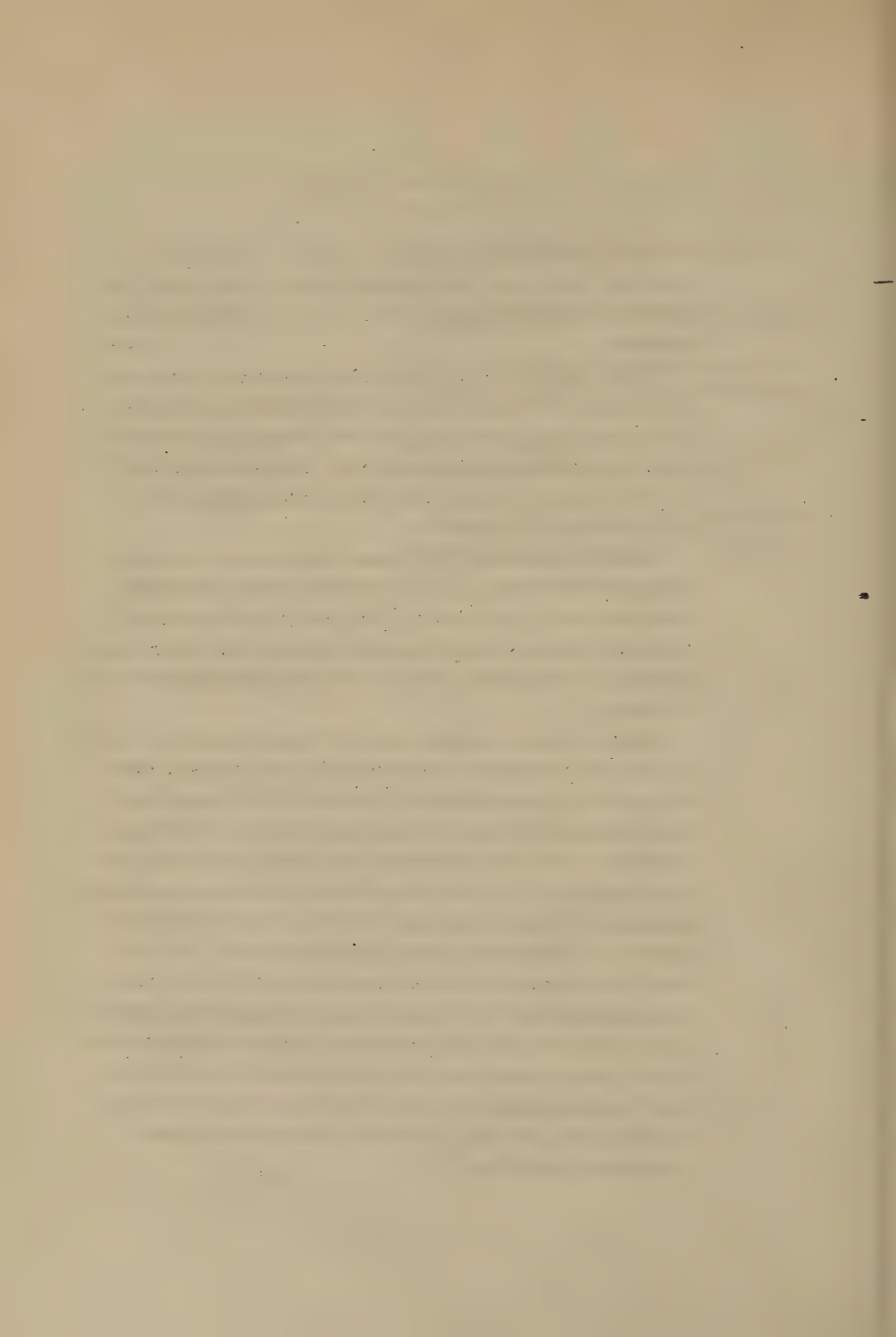
L e b e n s l a u f

Am 6. Mai 1946 wurde ich, Ernst Apeltauer, als zweites Kind des Fahrlehrers Rupert Apeltauer und seiner Frau Maria (geb. Kalwoda) in Ludwigsburg geboren.

1950 übersiedelten wir nach Wiblingen bei Ulm, wo ich von 1952 - 1956 zur Volksschule ging. Von 1956 bis 1958 besuchte ich das Keplergymnasium in Ulm, wechselte dann an die 'Freie Schule Ulm', an der ich im Herbst 1966 die außerordentliche Reifeprüfung ablegte.

Danach arbeitete ich zwei Monate als Krankenpflege-Praktikant an den 'Städtischen Krankenanstalten Ulm'. Im Januar 1967 wurde ich zur Ableistung meines Wehrdienstes einberufen. Nach einjähriger Ausbildung wurde ich zum Fahnenjunker d.R. ernannt.

Mein Studium begann ich im Sommersemester 1968 an der Universität Tübingen mit den Fächern Germanistik und Geschichte. Im März 1969 legte ich die Prüfung für das kleine Latinum ab. Vom Sommersemester 1969 an studierte ich auch Pädagogik und Philosophie. In Geschichte legte ich das Nebenfachexamen im Sommersemester 1971 ab, die Hauptfachexamen in Germanistik im Wintersemester 1972/73 und in Pädagogik im Wintersemester 1973/74. Vom Sommersemester 1974 bis einschließlich Wintersemester 1976/77 war ich Verwalter einer wissenschaftlichen Assistentenstelle am Lehrstuhl von Prof. Dr. Hundsnuerscher, an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, an der ich als Doktorand immatrikuliert bin.



I n h a l t s v e r z e i c h n i s

(Teil II: Textanalysen)

	<u>Seite:</u>
Albee Text 1	1
Albee Text 2	5
Bach/Wyden Text 1	10
Bach/Wyden Text 2	13
Bach/Wyden Text 3	15
Bach/Wyden Text 4	18
Bach/Wyden Text 5	20
Bach/Wyden Text 6	22
Baldwin Text	24
Bergmann Text 1	31
Bergmann Text 2	44
Bergmann Text 3	54
Bergmann Text 4	57
Coward Text 1	61
Coward Text 2	70
Coward Text 3	78
Coward Text 4	81
Coward Text 5	83
Coward Text 6	89
Hansberry Text	96
Henkel-Schraubble-Gespräch	103
Kass Text 1	110
Kass Text 2	115
Kass Text 3	126
Kass Text 4	133
Krechel Text 1	138
Krechel Text 2	142
Lanner Text	149
Nannen-Löwenthal-Gespräch	152
Odets Text 1	211
Odets Text 2	217
Tschechow Text	221
Tonbandprotokoll 1	229
Tonbandprotokoll 2	234
Tonbandprotokoll 3	237
Walser Text	240
Quellenangaben	245

Albee, Text 1

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Also gut, wo sind sie? Wo bleibt dein Besuch?	Fr Fr	EH EH	Besuch	Zeitangabe durch G	NACHFRAGEN
2. Er wird schon kommen.	B ₄	RH	"	UG im Ungewissen lassen	AUSWEICHEN
3. Was tun sie? Sind die erst nach Hause gegangen, um sich auszuschlafen, oder was?	Fr Fr	EH EH	"	Information über Besuch erhalten	NACHFRAGEN
4. Die kommen dann schon!	B ₄	RH	"	hinhalten	AUSWEICHEN
5. Wenn du mir nur einmal vorher etwas sagen würdest. Du stellst mich immer vor fertige Tatsachen.	Hi → Vw Vw	EH EH	Verhalten von G	Ärger zum Ausdruck bringen; Rechtfertigung oder Entschuldigung von G	VORHALTEN
6. Ich stell' dich nicht immer vor fertige Tatsachen.	W	RH	"	UG ins Unrecht setzen	Konter-Taktik
7. Doch, doch, immer. Du stellst mich immer vor fertige Tatsachen!	W → Vw! Vw	EH EH	"	durch Generalisierung Bedeutung hervorheben	INSISTIEREN
8. (freundlich, aber von oben herab:) Ach George!	Ex → B ₁ (e)	RH	"	bemitleiden und dadurch entwerten	ABBLOCKEN
9. Immer!	B ₅	RH	"	provokieren	INSISTIEREN

Albee, Text 1

Äußerung		HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
10.	Armer Georgie-Porgie, mag	Hi	PH	Verhalten von UG	provozieren, um vom Thema abzulenken	LÄCHERLICH MACHEN
	seinen Kuchen nicht! Ohhh,		EH, EH			
	was hast du denn? Schmollst du? Hm? Sag, ziehst du ein	Fr, Fr, X	EH			
	Schmollmündchen! Du wirst doch nicht etwa ...					
11.	(sehr ruhig:) Hör auf Martha.	Af	EH	Verhalten G's	Verhaltensänderung herbeiführen	ABBLOCKEN
12.	Ohhh!	Hs				
13.	Gib dir keine Mühe.	Af	EH	"	"	
14.	Ohhh! (Er reagiert nicht.)	Hs				
	He! (Er reagiert nicht.)	Ss				
	He! (George schaut sie gequält an.) He! (Sie singt:)	Ss		Lied	Themenwechsel	ABLENKEN
	Wer hat Angst vor Virginia Woolf, Virginia Woolf, Virginia Woolf, ha, ha, ha!					
15.	(Er reagiert nicht.) Was ist los? Findest du das nicht komisch, hm? (Herausfordernd:) Ich fand's irrsinnig komisch. Die anderen waren alle aus'm Häuschen über meinen Einfall. Dir hats nicht gefallen, hm?	Fr	EH	Einfall von G	Bestätigung durch UG erhalten	
		Fr	EH			
		Hi	PH			
		Fr	EH			
15.	Doch, doch, Martha ...	B ₅	RH	"	G einen Dämpfer versetzen	AUSWEICHEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
16. Auf der Party hast du dich gebogen vor Lachen.	B ₁ (p) → Vw	EH	Verhalten UG ins Unrecht setzen	VORHALTEN
17. Ich hab' geschmunzelt, ich hab mich nicht gebogen vor Lachen, ich hab' geschmunzelt, verstehst du? Es war ja auch ganz lustig ...	B ₁ (k) W B ₄	FH RH RG	Verhalten eingeschränkte Be-stätigung	AUSWEICHEN
18. Du hast dich gebogen vor Lachen.	W → B ₁ (p)!	FH	Verhalten ins Unrecht setzen	INSISTIEREN
19. Es war ganz lustig.	W → B ₁ (k)!	FH	Verhalten Interpretation G's abschwächen	Konter-Taktik
20. (Hinterhältig:) Es war irrsinnig komisch!	B ₁ (k)	FH	Verhalten UG provozieren	INSISTIEREN
21. (Geduldig:) Ja, gut, es war sehr amüsant.	B ₄ , B ₁ (p) → B ₁ (d)	FH	G bedingt zustimmen, AUFLAUFEN einlenken	LASSEN
22. (Überlegt eine Sekunde:) Du kotzt mich an!	B ₁ (d)	FH	Verhalten provozieren	PERSÖNLICH WERDEN
23. Was?	Fr → Ex	RH	Ä 22 Überraschung ausdrücken	
24. Du, du kotzt mich an.	B(d)	FH	Verhalten UG provozieren	PERSÖNLICH WERDEN
25. (Schaut sie an:) Das war nicht sehr nett von dir, Martha.	Hi → B ₁ (d)	EH	Ä 24 G provozieren durch Konträr-Taktik zurückhaltung	

Albee, Text 1

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
26. Das war nicht was?	Fr→Ex	RH	Ä 25	Erstaunen ausdrücken	NACHFRAGEN
27. ... nicht sehr nett.	Vw!	EH	Ä 22 und 24	provokieren	LÄCHERLICH MACHEN
28. Dein Zorn imponiert mir! Ich glaube, ihn liebe ich am meisten an dir, deinen Zorn! Mensch, bist du ein Waschlappen, keinen Funken, keinen Funken ... na, was denn schon?!	B ₁ (n) Hi Bs,X	FH FH EH	Verhalten UG's	provokieren	PERSÖNLICH WERDEN
29. ... Mumm in den Knochen?	Fr→Fs	FH	"	G provozieren	
30. Quatschkopf!	Bn	RH	"	Beendigung der Phase	

Pause. Dann lachen beide.

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Gib mir noch was zu trinken, Af Boccaccio!	EH	Handlung von G	bedient werden	
2. (George nimmt ihr das Glas ab:) Du säufst wie'n Loch.	PH	Verhalten von UG	Verhaltensänderung bewirken	VORHALTEN
3. (spiel kleines Kind:) Martha-Hi lein hat so glosen Dulst.	PH	Verhalten von UG	Situationstransformation	AUSWEICHEN
4. Auch, du lieber Gott!	RH		negative Einstellung zeigen	
5. (Wendet sich ihm abrupt zu:) Lieber Mann, dich trink ich untern Tisch, wann du willst.	PH	Trinken Vergleich	Stärke zeigen	VORHALTEN
6. Martha, ich hab dir den ersten Preis im Saufen schon vor Jahren zugesprochen. Es gibt kaum eine Scheußlichkeit, für die du nicht den ersten Preis verdienst ...	PH	Saufen Verhalten von UG	UG disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
7. Ich schwöre dir, wenn es dich gäbe, ich ließe mich von dir scheiden.	RH	Beziehung G als Partner	G disqualifizieren	Konter-Taktik
8. Bleib' du nur hübsch nüchtern. Vergiß nicht, daß diese Leute deine Gäste sind ...	EH	Verhalten von UG	warnen und provozieren	VORHALTEN

Albee, Text 2

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
9. Ich sehe dich nicht einmal. Ich seh' dich schon seit Jahren nicht.	B ₁ (d) B ₁ (d)	FH FH	G als Part-G ner	verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
10. ... Wenn du plötzlich ohn- mächtig umfällst oder kottzt, oder was weiß ich ...	B ₁ (d)	FH	Verhalten UG's	warnen	Konter-Taktik
11. Du bist ... du bist ein Nichts, Nulpe, ein Loch in der Natur.	B ₁ (d) Bm	FH RH	G als Partner	G verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
12. Und reiß dir bitte nicht die Kleider vom Leib, ja. Es gibt kaum einen wider- licheren Anblick als dich, mit ein paar Gläsern intus und dem Rock überm Kopf...	Af B ₁ (d)	EH FH	Verhalten UG's	verletzen und warnen	Konter-Taktik
13. ... eine Null ...	Ex → B ₁ (d)	FH	G als Partner	G verletzen	Konter-Taktik
14. ... wenn man das einen Kopf nennen kann! (Es klingelt.)	Bm	RH	Verhalten UG's	warnen	Konter-Taktik
15. Die Gästel Jubel, Trubel, Heiterkeit!	Ex, Ex	RH, RH	Gäste	ablenken und be- endigen der IA (= Interaktion)	
16. (mordlustig!) Ich hab mich schon lange nicht so auf etwas gefreut, Martha ...	Hi → B ₁ (d)	FH	Besuch	Einstellung zu er- kennen geben	LÄCHERLICH MACHEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
17. (wie er) Geh, mach auf.	Af	Besuch	ablenken	
18. (Rührt sich nicht) Geh doch selber.	We	Af von UG	UG provozieren	
19. Mach' die Tür auf, du! (Er rührt sich nicht.) ... Ich bring dich um ...	Af!	"	G zur Handlung ver- anlassen	INSISTIEREN
20. Weiß du, was du mich kannst? (Es klingt wie- der.)	Ex → We	"	UG provozieren	Konter-Taktik
21. (Martha ruft in Richtung Haustür:) Herein! (Zu Ge- orge zwischen den Zähnen:) Geh', mach die Tür auf, sag' ich dir!	Hs Af!!D!	Af Wieder- holung	G zum Handeln ver- anlassen	Konter-Taktik
22. (George bewegt sich in Richtung Tür, lächelt leicht.) Gut Liebling, ich tu alles für dich. (Bleibt stehen) Tu du mir nur den einen Gefallen und zieh nicht deine Lieblingsnummer ab.	Hi Bi	Lieblings- nummer von warnen UG		
23. Lieblingsnummer? Abziehen? Wie redest du mit mir? Was soll das heißen?	Ex, Es Vw Vw	"	provozieren	VORHALTEN

Albee, Text 2.

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ex→B ₅	RH	Liebings- nummer von UG	bestimmtes Verhal- ten von UG aus- schließen	INSISTIEREN
D	EH			
Bs	EH	"	G provozieren durch	NACHFRAGEN
Fr	EH		Vergleich und impli- zite negative Be- wertung	
Fr	EH			
Hi, D	Fr, EH	der Junge	UG warnen	INSISTIEREN
		von unserem Jungen.		
Fr→D	EH	"	G zur Rede stellen	NACHFRAGEN
		von mir?		
Ex→B ₁ (d)	Fr	UG	provokizieren	LÄCHERLICH MACHEN
Ex	RH			
Ex→D	EH	der Junge	G provozieren	
D	EH	"	UG warnen	INSISTIEREN
Er	Fr	"	Entschlossenheit	INSISTIEREN
D	EH		demonstrieren	
D	EH	"	UG warnen	INSISTIEREN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
33. Ich brauch' deinen Rat nicht. (Es klopft) Herein! (Zu George:) Geh mach die Tür auf!	Z RH AF, HS EH	Drohung G's Handlung G's	sich nicht beeindrucken lassen	
34. Ich hab' dich gewarnt.	Hi PH	"	UG ins Unrecht setzen	
35. Ja, ja, ja, geh schon, mach auf!	Ex, Af! RH, EH	Handlung von G	G zu Handlungen veranlassen	
36. (Geht zur Tür.) Gut, mein Liebling, für dich tu' ich alles. Ist es nicht schön, daß es sogar heutzutage noch Leute mit Manieren gibt? Ist es nicht schön, daß es noch Leute gibt, die einem nicht einfach ins Haus fallen? Auch wenn sie von drinnen das unmenschliche Gebrüll eines Ungeheuers vernehmen, das sie dazu auffordert?	Hi Fr → B ₁ (p) Fr → B ₁ (p) Bm PH PH PH	Manieren Verhalten UG's und der Gäste	UG zu disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
37. Leck mich am Arsch!	Bm RH	Beziehung UG und G	IA abrechnen	Konter-Taktik

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Du mußt jetzt endlich anfangen, die Kinder an die Leine zu nehmen.	Af →Vw	EH	Kindererziehung	G zu einer Handlung veranlassen	VORHALTEN
2. Weshalb ich?	Fr	EH	"	Weigerung, Handlung zu tun	NACHFRAGEN
3. Weil ich möchte, daß du der Herr im Hause bist!	Be →Vw	EH	"	G zu veranlassen, daß er Handlung tut	BELEHREN
4. Das bin ich auch.	W→B ₅	RH	G als Herr im Hause	Entwertung des Arguments von UG	SICH FESTLEGEN
5. Nein, das bist du nicht! Ich bin es! Ich bin leider dazu gezwungen.	W Hi Hi	RH FH FH	"	Entwertung von A 4	VORHALTEN
6. Nein, du brauchst es nicht zu sein, und du bist es auch nicht.	W	RH	"	Entwertung von A 5	Konter-Taktik
7. Sei doch nicht albern! Wer zieht denn die Kinder? Ich! Wer trägt die ganze Verantwortung dafür, daß sie sich anständig benehmen? Ich!	er-Ex, Hi	RH, FH	"	Vorhaltungen machen und dadurch Überlegenheit demonstrieren	VORHALTEN
8. Gewiß, aber damit machst du dich einfach zum Polizisten ... Eindruck machst du auf die Kinder nicht damit.	B ₆ Hi	RH FH	UG als Herr im Hause	Abwertung von UG	Konter-Taktik

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
9.				
Das meine ich ja gerade!	B ₆	UG als	Zustimmen, um den	VORHALTEN
Du überläßt mir die ganze	B ₁ (n) → Vw	Herr im	Anderen ins Unrecht	
unangeheme Arbeit dabei.	EH	Hause	zu setzen	
So werde ich in den Augen	Hi			
der Kinder zur verständnis-	EH			
losen Mutter. Für dich bleibt	Vw			
nur das Angenehme. Du bist	Vw, Ex	G als	seine Einstellung zum	
der liebevolle Prachtvater.	B ₁ (n)	Vater	Ausdruck bringen	
Aber das paßt mir nicht!				
10.				
Weshalb paßt es dir nicht,	Fr	"	kontrastiert seine	HERAUSGREIFEN
daß ich ein gutes Verhältnis	Fr		Einstellung mir ihrer	
zu den Kindern habe? Ich ver-Ex	EH			
stehe dich nicht. Das ist es Hi	EH			
doch gerade, weshalb ich je- Fs	EH			
den Abend gern nach Hause				
komme. Ich liebe die Kinder,				
und du wirst keinen harten				
Vater aus mir machen!				
11.				
Schön, aber ich kann nicht	B ₆	Arbeit	Hilfe erhalten durch	VORHALTEN
alles allein machen! Du	Hi	der Mut-	G	
mußt mich unterstützen,	Vw	ter		
und das tust du nie! Hör				
dir nur mal an, was sie heu-				
te wieder angestellt haben...X				
12.				
Ach, hör auf!	Af	"	Bericht von UG ver-	ABBLOCKEN
			hindern	
13.				
Ach, du willst es dir nicht	Fr → Vw	Aufgabe	G zur Verantwortung	NACHFRAGEN
einmal anhören? Willst du	EH	des Vaters	ziehen	

Bach/Wyden, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
denn gar keine Verantwortung übernehmen?	Vw	EH		
14. Ich übernehme genug Verantwortung, wenn ich unseren Lebensunterhalt verdiene. Und es paßt mir einfach nicht, wenn du über die Kinder schimpfst. Ich kann es nicht ertragen ...	W Hi → Vw X	RH EH	Verantwortung G's UG ins Unrecht setzen	VORHALTEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Hast du deiner Mutter gesagt, Fr daß sie im August nicht kommen kann?	EH	Besuch der Mutter	der wissen, ob G Handlung gemacht hat	NACHFRAGEN
2. Nein, noch nicht.	Z	"	antworten	AUSWEICHEN
3. Aber du hast es mir doch versprochen!	Hi → Vw	Versprechen von G	zur Rechenschaft ziehen	INSISTIEREN
4. Nun reg dich nicht gleich auf! Ich bin einfach noch nicht dazu gekommen.	B ₄ Hi	"	sich zu rechtfertigen	HERUNTERSPIELEN
5. Das ist doch wirklich die Höhe!	Ex	"	Emotionen Luft machen	HERAUFSPIELEN
6. Schrei nicht so!	Af → Vw	Verhalten von UG	verwirren	VORHALTEN
7. Mit dir kann man überhaupt nichts besprechen!	Vw	Verhalten von G	G angreifen	Konter-Taktik
8. Das liegt an dir! Du wirst immer gleich hysterisch. Da vergeht einem ja jede Lust, mit dir in Urlaub zu fahren.	Bs Vw Ex	Verhalten von UG	UG ins Unrecht setzen	Konter-Taktik
9. Verdammst noch mal, weshalb kann man sich nie auf dich verlassen, wenn es sich um mein Vergnügen handelt?	Ex Hi → Vw	Verhalten G's	Entschuldigung von G	Konter-Taktik

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
10. Das ist ausschließlich deine Bs Schuld. Du hast ja mit all- Vw dem angefangen.	EH EH	Inter- aktion	UG ins Unrecht setzen	Konter-Taktik

Kußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Mary! Mary!	Ex	RH	G soll sich melden oder herbeikommen	
2. Du brauchst nicht so zu schreien. Du weißt, wie ich es hasse, angebrüllt zu werden. Das ist auch eine deiner vulgären männlichen Eigenarten. Warum kommst du nicht heraus in den Garten und sprichst mit mir wie ein anständiger Mensch?	Hi → Vw Hi Bs Vw	EH FH EH EH	Verhaltensmodifikation von UG	VORHALTEN
3. Weil ich wütend auf dich bin. Weshalb hast du den Fernseher nicht vor diesem Spiel in Ordnung bringen lassen? Du kümmerst dich auch wirklich nicht die Bohne um dieses Haus oder um sonst irgend etwas.	Ex Fr → Vw Vw, Ex	FH EH EH, RH	Verhaltensmodifikation von G	Konter-Taktik 1 5 1
4. Vor allem paßt es mir nicht, daß du unsere Sonntagnachmittage vor diesem Idiotenkasten verbringst!	Hi → Vw	EH	Verhalten von UG	Konter-Taktik

Bach/Wyden, Text 3

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
5. Wenn du etwas für mich übrig hättest, hättest du den Fernseher in Ordnung bringen lassen. Aber du kümmerst dich einfach um nichts, um gar nichts.	Hi Vw, Ex	PH EH, RH	Verhalten von G	Abwerten von G	Konter-Taktik
6. Ich habe immerhin soviel für dich übrig, daß ich wünsche, wir täten etwas interessanteres an unseren Sonntagnachmittagen.	Hi → W	RH	Beziehung G und UG	positive Grundeinstellung vermitteln	AUSWEICHEN
7. Was zum Beispiel?	Fr	EH	"	Vorschlag von G	NACHFRAGEN
8. Willst du etwa damit sagen, daß du nicht weißt, was du mit mir am Sonntagnachmittag anfangen sollst? Nennst du das: Ein Mann sein? Vielleicht bin ich deshalb ständig im Garten und wähle zwischen meinen Spargelpflanzen herum!	Vw Hi → Vw Hi	EH EH FH	Vorschlag für's Wochenende	Disqualifizierung von UG als Mann	PERSÖNLICH WERDEN
9. Gut, dann laß uns also etwas V unternehmen! (Schweigen) Nun?	V	EH	Angebot machen	G zu einem Vorschlag veranlassen	SICH FESTLEGEN
10. Ach, um Gottes willen! Kannst du nicht einmal die Initiative ergreifen! Du behauptest immer, daß du alles weißt. Dann laß dir doch was einfallen!	Ex Hi → Vw Fs, Af	RH EH FH, EH	Angebot	den schwarzen Peter zurückspielen, Unfähigkeit überspielen	VORHALTEN

Äußerung

11. Offen gesagt, Liebling, ich
wünsche mir weiter nichts,
als dieses Spiel zu sehen
und einen Schluck Bier dazu
zu trinken.

12. Du bist abscheulich!

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Hi	FH	Angebots- ablehnung	weiterhin fernsehen	ÜBERGEHEN
B ₁ (d)	FH	Verhalten UG's	Ärger zum Ausdruck bringen	PERSÖNLICH WERDEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Du bringst zuviel Zeit bei deiner Mutter zu.	EH	Besuche G's bei seiner Mutter	Verhaltensmodifikation	VORHALTEN
2. Fängst du schon wieder da mit an?	EH	Nörgelei UG's	ins Unrecht setzen	Konter-Taktik
3. Du bist es, der damit anfängt, weil du ständig hin-überläufst.	EH FH	Anlass zur Auseinandersetzung	Verhaltensmodifikation	Konter-Taktik
4. Ich lasse mir nicht von dir vorschreiben, was ich zu tun und zu lassen habe.	EH, RH	Einflußnahme von UG auf G	was G für richtig hält	Konter-Taktik
5. Ich kümmere mich nicht darum, Z was du tust, wenn du nur auf-Hi hörst, den kleinen Jungen zu spielen und ständig Schutz bei deiner Mama zu suchen.	RH FH	"	G in die unterlegene Position bringen	BELEHREN
6. Du psychoanalysierst mich schon wieder.	EH	Handlung von UG	Verhaltensmodifikation	VORHALTEN
7. Du kannst eben die Wahrheit nicht ertragen.	EH	Beziehung UG - G	ins Unrecht setzen	Konter-Taktik
8. Das ist doch lächerlich.	FH	A 7	Entwertung bzw. Disqualifizierung UG's	Konträr-Taktik

Äußerung

9. Damit endet es bei uns immer.

10. Ich hab es satt.

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Vw	EH	Streit zwischen UG und G	Entwertung der Disqualifizierung	VORHALTEN
Ex → Af	EH	Beendigung der IA	Beendigen	ABBLOCKEN

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Was bist du doch für eine jämmerliche Mutter!	B ₁ (d)		G als Mutter	G angreifen	PERSÖNLICH WERDEN
2. Du bist wohl nicht bei Verstand.	B ₁ (d)	FH	A 1	UG zur Zurücknahme seiner Bewertung veranlassen	Konter-Taktik
3. Wie kannst du überhaupt Mutter sein, wo du dauernd Be unterwegs bist?	Hi → Vw Be	EH FH	G als Mutter	G angreifen	VORHALTEN
4. Doktor Spock sagt, es sei wichtig, daß man sich von seinem Kind löst. Schließlich soll Jimmy nicht so ein Muttersöhnchen werden wie du früher.	Fs Hi → B ₁ (d)	FH FH	Erziehung Mutterrolle	partielle Disqualifizierung	BELEHREN PERSÖNLICH WERDEN
5. Überleg bloß mal, wie oft du im letzten Monat fort warst und wie oft das Baby nachts aufgewacht ist und ich den Jungen in unser Bett holen mußte!	Be → Vw	EH	"	ins Unrecht setzen durch impliziten Normverweis	VORHALTEN
6. Nenn den Vierjährigen nicht Baby! Er weiß über meinen Beruf Bescheid. Er weiß, daß ich immer wieder komme. Er holt mich brennend gern vom Flughafen ab. Und vergiß nicht, wie oft ich ihn mitgenommen habe.	Af Hi Hi Hi Hi	EH FH FH FH FH	Beziehung zwischen G und Sohn	sich rechtfertigen	Konter-Taktik BELEHREN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
B ₁ (n)	FH	Reisen von G	Einstellung zu er- kennen geben	erken-SICH FESTLEGEN
Vw, Ex Hi → Vw	EH, EH EH	" und Ein- stellung von UG dazu	UG beschuldigen und verurteilen	
Hi Fs	FH FH			VORHALTEN
gibt es niemals Freude!				

Bach/Wyden, Text 6

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Warum zum Teufel gibst du eigentlich nie Servietten zum Frühstück?	Vw, Ex	EH, RH	Servietten	Verhaltensänderung von G	
2. Weil sie nicht nötig sind. Ich mache mir nie einen Fleck beim Essen.	Hi Be	FH FH	"	Verhalten nicht zu ändern	RECHTFERTIGEN
3. Ich spreche nicht von Servietten für dich. Ich spreche von Servietten für uns.	Hi Hi → W	FH RH	"	Situation definieren	HERAUSGREIFEN
4. Ich habe nie bemerkt, daß du dir Flecken machst.	Hi → Vw	EH	Flecken Servietten ändern	Verhalten nicht zu ändern	VORHALTEN
5. Na und? Ich möchte mir den Mund abwischen, wenn ich gegessen habe.	Ex, Hi	RH, FH	Notwendigkeit von Servietten	Wunsch begründen	RECHTFERTIGEN
6. Nein, mein Herr! Das ist es ganz und gar nicht. Ich weiß genau, was es ist. Dir macht es einfach Spaß, an mir herumzunörgeln.	Z, Ex B ₅ Be → Vw	RH, RH RH EH	Verhalten UG's	UG angreifen	PERSONLICH NEHMEN
7. Das ist lächerlich. Du willst, daß man an dir herum-nörgelt. Und deshalb kriege ich nie eine verdammte Serviette, wenn ich nicht schreie.	B ₁ (d) herum-Vw Be	FH EH FH	Verhalten G's	Recht behalten	PERSONLICH WERDEN

Äußerungen

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
8. Aber es macht dir doch Spaß, Vw nicht wahr?	Vw Ex	EH RH	Verhalten UG's	ins Unrecht setzen	VORHALTEN
9. Was? Mir den Mund abwischen? Fr,Fr		EH, EH	A 8	provokieren	LÄCHERLICH MACHEN
10. Nein, du Ekel, ich meine, mich anzuschreien!	2, Bm, Be	RH, RH, FH	Verhalten UG's	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
11. Ach, geh zum Teufel! Ich frühstücke in der Kantine. (Er greift nach der Aktentasche und geht. Sie schreit ihm nach.)	Ex, Hi	RH, FH	Verhalten G's	Beendigung der Auseinandersetzung	ABBLOCKEN
12. Du bist ein widerlicher Tyrann! Bs	Bs	EH	Verhalten UG's	Aggressionen los werden	PERSÖNLICH WERDEN

1
23
1

Baldwin

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fr	EH	Wunsch von b	Erklärung von b	
Bi	EH	"	Wunscherfüllung durch a	
Hi	FH	"	Wunscherfüllung ermöglichen	
Hs		Verhalten von a	Form wahren	
Ex	RH		a provozieren bzw. anmachen	
Fr	EH			
Hi	FH			
Fr	EH	Verhalten von b	b in die Schranken weisen	NACHFRAGEN
Z	RH	"	a provozieren durch Ironie	AUSWEICHEN
Er	FH			
Af	EH			

1. (a): Junge, was willst du?
2. (b): Coca-Cola, gnä Frau.
Bitte, gnä Frau.
3. (a): Dort drüben in der Kühltruhe.
4. (b): Ich danke verbindlichst.
(Er nimmt zwei Cola-Flaschen heraus und öffnet sie.) Ahh, das ist gut, sehr gut. Haben sie sie mit ihren eigenen zierlichen Abwaschhändchen in die Truhe gestellt? Dann schmeckt's natürlich doppelt so gut.
5. (a): Sprichst du mit mir?
6. (b): Nicht doch, gnä Frau, ich führe manchmal Selbstgespräche. Die Zeit vergeht dann schneller. (An der Gazetür:) He Lorenzo, hier ist 'ne Cola für dich.

Baldwin

Äußerung

7. (c):	Ich will keine. Nun komm schon!	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
		Ab Af	RH EH	Aufforderung von b	Unbehagen ausdrücken	
8. (a):	Das macht zwanzig Cent.	Fs → Af	EH	Bezahlen	b zum Zahlen veranlassen	
9. (b):	Zwanzig Cent? Na gut. Sie können wohl nicht bitte sagen? Alle Frauen, die ich kenne, Vw sagen 'bitte' - natürlich sind die nicht so hübsch wie sie. Ich habe keine zwanzig Cent, gnä Frau. Ich hab bloß einen Zwanzigdollarschein.	Ex, B ₆ Vw Hi Er	RH, RH EH FH FH	Bezahlen Verhalten von a	Verhalten vorwerfen	VORHALTEN
10. (a):	Hast du's nicht kleiner?	Fr	EH	Geld	Übergehen der Vorwürfe und Provokationen	
11. (b):	Nein, gnä Frau. Sehen sie, ich trage nie mehr Geld bei mir als ich mir leisten kann zu verlieren.	Z Be	RH FH	"	den großen Mann spielen	LÄCHERLICH MACHEN
12. (a):	Lyle! (Lyle kommt herein, den Hammer in der Hand.) Kannst du zwanzig Dollar wechseln?	Ex Fr	RH EH	Geld wechseln	IA beenden	
13. (d):	Zwanzig Dollar? Nein, das weißt du doch.	Ex, Z Vw	RH, RH EH	"	Unmut über die Frage ausdrücken	VORHALTEN

Baldwin

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
14. (d): Nun haben sie dieses große Geschäft hier und sie können keine zwanzig Dollar wechseln?	Hi → B ₁ (d) FH	Geld wechseln	verspotten	LÄCHERLICH MACHEN
15. (d): Es ist noch früh am Tag, Junge.	Hi → B ₁ (d) FH	"	sich rechtfertigen	
16. (b): Na, so früh nun auch wieder nicht. Ich dachte immer, Weiße wären zu jeder Tageszeit reich.	W B ₁ (p) RH FH	Reichtum der Weißen	bloßstellen und provozieren	LÄCHERLICH MACHEN
17. (d): Hör zu, wenn du Streitsuchst, kannst du ihn haben. Was ist mit dem Jungen da draußen - hat der keine zwanzig Cent klein?	Hi → Vw Fr EH EH	Geld wechseln	b zum Schweigen bringen	VORHALTEN
18. (b): Der Junge da draußen ist vierundzwanzig Jahre alt, und er hat keine zwanzig Cent klein. Sie brauchen ihn gar nicht erst zu fragen.	Hi Fs FH FH	Verhalten d's	d zurechtweisen	BELEHREN
19. (d): (Lyle an der Tür:) He, Junge! Hast du zwanzig Cent klein?	Fr EH	Geld wechseln	Problem lösen mit Hilfe von c	NACHFRAGEN

Baldwin

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
20. (c):				
Af	EH	Verhalten b's	b dazu bringen, daß er den Laden verläßt, übergehen der Frage	ÜBERGEHEN
Fs	FH			
21. (d):				
D	EH	Verhalten c's	zu einer Antwort veranlassen	INSISTIEREN
22. (c):				
Be	FH	"	Rechtfertigung des eigenen Verhaltens	BELEHREN
23. (b):				
V	EH	Wechselgeld	d provozieren	BELEHREN
Hi	FH			
Ex	RH			
24. (d):				
D	EH	Frau von d	Verhaltensänderung	ABBLOCKEN
25. (b):				
B ₁ (p)	FH	Wechselgeld	beschwichtigen	EINLENKEN
V	EH			

Baldwin

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
26.(d): Dich habe ich doch schon irgendwo gesehen. Du bist doch dieser verrückte Nigger. Du bist nicht von hier.	Fs B ₁ (d) H ₁	b	b disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
27.(b): Sie wissen genau, daß sie mich schon gesehen haben. Und sie wissen auch wo und wann. Und ich bin in dieser Stadt geboren. Ich bin der Sohn von Reverend Meridian Henry.	Fs Hi Fs Er	b	d korrigieren und damit disqualifizieren	VORHALTEN BELEHREN
28.(d): Das sagst du so, als ob du denkst, daß der Name deines Vaters dich irgendwie schützen könnte - vor mir schützt dein Vater dich jedenfalls nicht - weder er noch der Junge da draußen.	Er Hi	Bedrohung b's durch d	Verhaltensänderung bei b bewirken	EINSCHÜCHTERN
29.(b): Aber ich brauche doch keinen Schutz, wie kommen sie denn darauf! In meiner eigenen Heimatstadt, in den guten alten USA! Ich kam ja bloß rein, um in aller Ruhe in einem ganz gewöhnlichen Dorf - laden eine Coca zu trinken - und muß feststellen, daß der Knabe nicht genug Kohlen	Z Er B ₁ (n)	"	unbeeindruckt erscheinen und durch freche Gegenreden den anderen herausfordern	GELASSENHEIT DEMONSTRIEREN

Baldwin

Äußerung

HM Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

hat, um zwanzig Dollar zu wechseln. Nichts hat der Kerl - ihr führt die Leute an der Nase rum, Mann.

PERSONLICH
WERDEN

30. (d): Stell die Flasche hin und mach, daß du rauskommst!

D EH Bedrohung b's durch d Beendigung der IA

31. (b): Ich bin noch nicht damit fertig. Und ich hab mein Geld noch nicht gewechselt bekommen.

Hi FH " sich unbeeindruckt zeigen GELASSENHEIT DEMONSTRIEREN

32. (d): Hör zu, ich werde das Geld auch nicht wechseln und du wirst auch deine Coca-Cola nicht austrinken. Verschwinde, Nigger - los! Wenn du noch ein bißchen Verstand hast, dann siehst du zu, daß du auch aus dieser Stadt verschwindest!

T Er FH b's Verhalten b so einschüchtern, daß er das Feld räumt EINSCHÜCHTERN

33. (b): Diese Stadt gehört nicht dir, du weißer Scheißkerl. Dir gehören ja nicht mal zwanzig Dollar. Laß den Hammer ruhig unten. Sonst nehm ich ihn dir weg und schlag dir damit den Schädel ein.

Hi Bm Hi → Vw Af D FH RH EH EH EH Verhalten d's d einschüchtern und verletzen Konter-Taktik

Baldwin

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
34. (a):				
Lyle! schlag dich nicht mit dem Bengel! Er ist verrückt! Ich ruf den Sheriff! Ha (Sie läuft nach hinten, kommt an den Ladentisch zurück:) Denk an das Baby! Lyle! Denk an das Baby!	AF ER HA EH EH FH	Verhalten b's	beschwichtigen und b indirekt drohen, um ihn zum Einlenken zu bringen	
35. (b):				
Ach nee, 'n Baby! Beim vielen Versuch hast du denn das fertigebracht, du saftloser, schwanzloser weißer Hungerleider. Es wundert mich, daß du ihn überhaupt hoch gekriegt hast - und sieh mal, wie er jetzt schwitzt!	EX FR BM FH FH	Nachwuchs von a und d	d lächerlich machen und damit disquali- fizieren	PERSÖNLICH WERDEN
(Lyle hebt den Hammer, Richard packt seinen Arm und biegt ihn zurück. Sie ringen miteinander.)				
36. (a): Lyle! Das Baby!	EX, EX	Verhalten von d und b	zurückhalten und Angst ausdrücken	
37. (c): Richard!	EX	"	b von seiner Ausein- andersetzung abbringen	

Baldwin

Äußerung

HM Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

38. (a): Bitte schaffen sie den Jungen\raus! Er bringt sich ins Unglück!

Af EH Handlung von c Hilfe durch Handlung von c

39. (c): (Richard schlägt Lyle den Hammer aus der Hand und schlägt Lyle zu Boden. Der Hammer fliegt durch den Raum. Lorenzo hebt ihn auf.)

Fs FH Verhalten d demütigen und ebenso a

Ich glaube, ihr Mann wird nun keine Schwarzen mehr umbringen. Jedenfalls heute nicht mehr, Frau Britten. Komm Richard, wir gehen. (Lyle blickt zu ihnen auf:)

Fs FH
Fs EH
Af EH

40. (d): Ihr wart zwei gegen einen. Vergeßt das nicht.

Hi FH
Hi FH
IA d disqualifizieren

Verhalten von c und b

indirekte Vergeltung androhen, Sieg abqualifizieren

41. (c): Ich habe sie nicht angerührt, Herr Britten. Sie können eben nichts ausrichten gegen einen - Jungen. Nicht ohne ihren Revolver jedenfalls. Komm Richard.

Hi B₁ (d)
Hi
Af

IA d disqualifizieren

LÄCHERLICH
MACHEN

42. (d): Dafür kommt ihr hinter Gitter! Dafür kommt ihr hinter Gitter! Fünf Jahre!

D EH
D EH
D EH

Verhalten von c und a

künftige Handlungen androhen

Bergmann, Text 1

Kußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Ich möchte, daß wir beide darüber sprechen. Dann tun wir das, was wir gemeinsam beschlossen haben.	V V	EH EH	Nachwuchs	Entscheidung herbeiführen	
2. Ich finde, hier solltest du entscheiden.	V	EH	Entscheidung	Delegieren	AUSWEICHEN
3. Warum sollte ich entscheiden?	Fr	EH	"	Verantwortung für Entscheidung nicht alleine tragen	Konter-Taktik
4. Das ist doch selbstverständlich. Du hast die Mühsal und Verantwortung. Alternativ hast du die Freude und Befreiung.	B ₁ (p) B ₁ (n) B ₁ (p)	FH FH FH	Entscheidung	UG überlassen	BELEHREN
5. Willst du sagen, daß es dir gleichgültig ist, ob wir ein weiteres Kind bekommen?	Fr → Vw	EH	Einstellung G's dazu	G'S Einstellung kennen lernen	NACHFRAGEN
6. Gleichgültig ist es mir wirklich nicht.	Z → B ₅	RH	"	Beruhigung von UG	
7. Ich will wissen, was du meinst? Antworte ehrlich.	Fr Af	EH EH	"	G's Einstellung kennen lernen	
8. Das ist nicht so einfach.	Fs	FH	"	sich nicht festlegen	AUSWEICHEN

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
9.	Fr	EH	Aufrichtigkeit	Einstellung G's kennenlernen	NACHFRAGEN
10.	Hi	FH	Erwartung UG's	sich nicht festlegen	AUSWEICHEN
11.	Fr	EH	Entscheidung	Einstellung G's kennenlernen	NACHFRAGEN
12.	Hi	FH	"	sich nicht festlegen	AUSWEICHEN
13.	Fr	EH	"	Einstellung G's kennenlernen	NACHFRAGEN
14.	Hi B ₁ (p)	FH FH	"	UG beruhigen	ABLENKEN
15.	Fs	FH	G's Einstellung	G's Einstellung kennenlernen	UNTERSTELLEN
16.	Ex Vw V Fs → B ₁ (p)	RH EH EH FH	UG's Einstellung	Unterstellung zurückweisen	VORHALTEN AUSWEICHEN

Bergmann, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Hi → Vw	EH	Frage von UG	Einstellung G's kennen lernen	INSISTIEREN
17. Jetzt frag ich aber zufällig dich.				
18. Ich denke darüber nach, wann Er wir das verdammte Gör eigentlich zusammengestümpert haben. Du hast doch immer deine Pille genommen? Ex Oder hast du das nicht?	FH EH RH	das Kind Pille	indirekt beschuldigen	ABLENKEN
19. Auf der Reise habe ich sie vergessen.	FH	"	Schuld auf sich nehmen	
20. Warum hast du das nicht gesagt?	EH	Information	UG ins Unrecht setzen	VORHALTEN
21. Ich dachte, es würde nichts machen.	FH	"	Irrelevanz der Information	AUSWEICHEN
22. Sag mal, wolltest du noch ein Kind?	EH	Kind	Einstellung zum Nachwuchs	NACHFRAGEN
23. Ich weiß nicht.	Fs	"	Ambivalenz andeuten	AUSWEICHEN
24. So kannst du doch wohl nicht antworten.	Z	A 23	Ausweichen verhindern	FESTNAGELN
25. Ich habe vielleicht gedacht, Er daß, wenn es jetzt ein Kind gibt, dann soll es so sein, daß wir noch ein Kind kriegen.	FH	Kind	Einstellung offenlegen	AUSWEICHEN

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
26. Oh Herrgott, mein Gott, mein Gott!	Ex	RH			
27. Was ist mit dir los?	Fr	EH	Verhalten G's	Aufklärung	NACHFRAGEN
28. Und du willst eine moderne, effektive Berufsfrau sein, die in alle Himmelsrichtungen predigt, wie wichtig Familienplanung ist? Mein Gott.	Hi → Vw	EH	moderne Frau	Disqualifizierung von UG	VORHALTEN
29. Ich gebe zu, daß es ein bißchen irrational ist.	Ex	RH			
30. Dann hast du dich also entschieden, und in diesem Falle ist nichts mehr zu machen.	B ₄	RH	irrational- Beschwichtigen von les Verhal-UG ten		UNTERSTELLEN
31. Ich habe vielleicht geglaubt, du würdest dich ein bißchen freuen.	Hi → Vw	EH	Reaktion G's	Erwartungs-ent-täuschung demonstrieren	PERSÖNLICH NEHMEN
32. Oh doch, schon. Ich freue mich schon.	B ₅	RH	Gefühle G's	beruhigen, Ent-täuschung auffangen	AUSWEICHEN
33. Ich bin im dritten Monat.	Fs	PH	Schwanger-schaft	über Sachverhalt aufklären	

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
34. Dir ist überhaupt nicht schlecht gewesen.	Fs	FH	Zeichen für Schwangerschaft	Überraschung ausdrücken	
35. Im Gegenteil. Es ist mir noch nie so gut gegangen.	B ₆ B ₁ (p)	RH FH	Schwangerschaft	Auskunft geben über Befinden	
36. Unsere Mütter werden jedenfalls aus dem Häuschen sein. Was glaubst du, werden unsere Töchter sagen?	B ₁ (p) Pr	FH EH	Reaktion anderer Familienangehöriger	Themawechsel und akzeptieren des Zustandes	ABLENKEN
37. Ihre Toleranz ist im Augenblick grenzenlos. Auf eine Dummheit mehr oder weniger von unserer Seite kommt es also gar nicht an. Sie werden uns vergeben.	Fs Be Hi	FH FH FH	Reaktion der Töchter	Reaktionen positiv voraus sagen	BELEHREN
38. Na dann Prost, und möge er oder sie willkommen sein. Irigendwie finde ich, daß es richtig schön wird. Außer dem bist du so süß, wenn du einen dicken Bauch hast.	Ex Fs B ₁ (p) B ₁ (p)	RH FH FH FH	Entscheidungsfeier	dem Ganzen eine positive Seite abgewinnen	

K o m m e n t a r : Langes Schweigen. Sie beginnt zu weinen.

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
39. Was ist denn jetzt schon wieder los?	Fr	EH	Verhalten UG's	Grund kennen lernen
40. Nichts.	Fs	FH	"	UG im Unklaren lassen AUSWEICHEN
41. Natürlich ist was.	W	RH	"	Ausweichen verhin- dern INSISTIEREN
42. Es ist absolut nichts.	B ₅	RH	"	Antwort vorenthal- ten Konter-Taktik
43. Wie willst du's eigent- lich selbst haben?	Fr	EH	Entschei- dung	UG soll sich noch- mals entscheiden NACHFRAGEN
44. Ich weiß nicht.	Hi	FH	"	keine Stellung be- ziehen AUSWEICHEN
45. Es dürfte wohl eher so sein, daß wir beide keine Kinder mehr haben wollen.	Er Hi	FH FH	Nachwuchs	Entscheidung rück- gängig machen UNTERSTELLEN
46. Glaubst du?	Fr	EH	"	seine Entscheidung hören, aushorchen NACHFRAGEN
47. Ich glaube, daß wir beide mit Entsetzen an das Stil- len und Kindergeschrei und Wäsche und Aufpassen und nachts Aufstehen und den ganzen dämlichen Zirkus den- ken. Wir finden wohl beide, daß das hinter uns liegt.	Er → B ₄ (n) Hi	FH FH	"	Entscheidung um- stoßen UNTERSTELLEN

Bergmann, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
B ₅	RH	Schuld UG's	G dazu veranlassen, auch Schuld auf sich zu nehmen	
Fr	EH	X 48	Erklärung von X 48	
Er	FH	Nachwuchs	Ambivalenz der Ge- fühle demonstrieren und um Hilfe bitten	
Es	RH			
Fr → Vw	EH	Bewertung der Situa- tion durch äußern G	Unwillen über ihre Unentschlossenheit	VORHALTEN
Hi Fs	FH FH	Nachwuchs	Problematik aus- breiten	ÜBERGEHEN
Ex, W	RH, RH	Nachwuchs Argumen- tation	Begrenzung des Problems	VORHALTEN
B ₅	RH	"	die Komplexität des Problems im Auge be- halten	INSISTIEREN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
55. Es kommt ja darauf an, praktisch zu denken.	Fs	FH	Eingrenzung des Problems	BELEHREN
56. Nein, das tut es nicht!	W	RH	Komplexität betonen	VORHALTEN
57. Worum geht es dann, wenn ich fragen darf?	Fr	EH	Erklärung von G	NACHFRAGEN
58. Es geht um Liebe!	Fs	FH	UG mit der vollen Komplexität konfrontieren	BELEHREN
59. Bist du jetzt nicht reichlich überspannt?	Vw	EH	G's Argument	VORHALTEN
60. Nein.	Z	RH	entwerten der Argumente von UG	
61. Kannst du nicht wenigstens erklären, was du meinst?	Fr	EH	Erklärung von G	NACHFRAGEN
62. Nein, das kann ich nicht, weil es ein Gefühl ist. Es ist als ob ich aufgehört hätte, mich selbst als wirklich zu erleben. Auch du bist nicht mehr wirklich. Die Kinder sind nicht mehr wirklich. Und dann kommt das mit dem Kind.	Z, Er B ₃ Ex	RH, FH FH RH	Gefühl G's vermitteln	GENERALISIEREN

XIII

XIV

XV

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
63. Man kann die Sache auch um- gekehrt sehen.	B ₄	RH	Gefühl G's	Verständnislosigkeit durch Gegenzug ver- decken	ABLENKEN
64. Und da stehen wir nun mit all unserer armseligen, gott- verdammten Bequemlichkeit und Feigheit und schämen uns. Und Zärtlichkeit haben wir nicht. Und keine Liebe und keine Freude. Wir könnten dieses Kind sehr gut Hi empfangen. Und ich glaube, daß es richtig war, daß ich mich darauf freute, als ich hier herumlief und davon phantasierte. Ich glaube, daß ich ein richtiges Ge- fühl hatte.	B ₁ (n) B ₁ (n) B ₁ (p)	FH FH FH FH FH FH	"	Kritik ihrer Haltung zu dem Problem	BELEHREN
65. Ich verstehe nicht, wovon du redest.	Hi	FH	Ä 64	Verständnislosigkeit ausdrücken	
66. Nein?!	Fr	EH	"	Zweifel und Bedauern ausdrücken	
67. Du redest, als hättest du die Abtreibung schon hin- ter dir.	Hi → Vw	EH	Abtrei- bung	G in die Wirklichkeit zurückholen	VORHALTEN
68. In gewisser Weise habe ich das auch.	Hi → Vw	EH	"	Selbstanklage und An- klage von UG	Konter-Taktik

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
69. Man kann sich doch nicht selbst nur wegen seiner Gedanken verurteilen.	Er → Vw	EH	Änderung der Selbst- einschätzung bei G bewirken	VORHALTEN
70. Dies ist ernst Johan. Es ist für unsere ganze Zukunft entscheidend. Stell dir vor, wir täten jetzt etwas, was unwiderruflich wäre. Stelle dir vor, es wäre ernst, Johan, und wir wüßten nicht, daß es ernst ist.	Hi	FH	Bedeutung existentiell er- der Situa- schütttern tion	GENERALI- SIEREN
71. Was sind das für lächerliche, ungreifbare Forderungen, die du da aufstellst. Das ist doch der reine Aberglaube.	B ₁ (e)	FH	Interpreta-Beendigung dieses tion der Themas durch dis- Situations qualifizieren durch G	PERSÖNLICH WERDEN
72. Du verstehst nicht.	Hi	FH	Verständnis Entwertung seines UG's Arguments	
73. Nein, der Teufel soll mich holen, wenn ich ein Wort von dem begriffen habe, was du bis jetzt gesagt hast.	B ₅ EX	RH RH	" Recht geben	
74. Wir versuchen nur zu kneifen.	Vw	EH	Entschei- Entscheidungsproblem dung erneut aufbauen	VORHALTEN

Bergmann, Text 1

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
75. Wir versuchen Entscheidungen und dramatische Beschluß-Hi se zu vermeiden, wenn es das ist, was du meinst. Und das finde ich gesund.	B ₁ (p)	FH	Entscheidungsvermeidung	Situation als normale Interpretieren	BELEHREN
76. Du siehst aber nicht gerade Vw fröhlich aus.	Vw	EH	Verhalten UG's	Pseudoargumentation durch Verweis auf Aussehen entlarven	VORHALTEN
77. Mir wird von diesem ganzen Ex Gespräch übel.	Ex	FH	IA	Themenwechsel	ABBLOCKEN
78. Johan!	Ex	RH	UG	Reaktion	
79. Ja!	Hs				
80. Könnten wir dieses Kind nicht akzeptieren und uns darüber freuen? Könnten wir nicht ein bißchen mit ihm V spielen und es einfach nur gern haben? Weil es ein Spielkind ist?	Fr V B ₁ (p)	EH EH FH	Kind annehmen	umstimmen von UG	SICH FEST-LEGEN
81. Ich habe gesagt, daß ich es B ₆ nett fände. Also darum brau- chen wir uns nicht mehr zu Af kabbeln. Du bist es, die die Unterhaltung kompliziert hat, B ₁ (n) → Vw nicht ich.	B ₆ Af B ₁ (n) → Vw	RH EH EG	Kind	zustimmen und sich zugleich distanzieren	ABBLOCKEN VORHALTEN

XVII

XVIII

Außerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
82. Wollen wir also zu einem Entschluß kommen?	Fr	EH	Entscheidung	herbeiführen	NACHFRAGEN
83. Entschuldige, aber wozu sollen wir uns entschließen?	Fr	EH	Entscheidung	G überlassen	NACHFRAGEN
84. Wir entschließen uns, noch ein Kind zu haben.	V	EH	Kind akzeptieren	Kind akzeptieren	
85. Also gut, machen wir so.	B ₆	RH	"	G beruhigen	
86. Ich fühle mich ziemlich erleichtert.	B ₁ (p)	FH	Gefühl	G's UG teilnehmen lassen	
87. Es ist doch wohl nichts Besonderes, daß man sowohl will als auch nicht will.	Er	FH	G's Ambivalenz	Situation normalisieren	
88. Das ist es sicher nicht.	B ₆	RH	"	Akzeptieren der Situationsdefinition	
89. Das dürfte eher die Regel sein.	B ₅	RH	"	Situationstransformation	
90. Eigentlich ging es gar nicht um das Kind.	Fs	FH	IA-Thema	Situationsaufdeckung	
91. Nein, wahrscheinlich nicht.	B ₆	RH	"	Aufdeckung vermeiden	AUSWEICHEN
92. Sondern um dich und mich.	Hi	FH	Beziehungsprobleme	Situationsaufdeckung	

XIX

XX

Bergmann, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
B ₃	FH	Vergangenheit		
1. Es ist immer schön, einen Glauben zu haben, das gebe ich zu. Und wir hatten außerdem die Freude, unsere Eltern zu reizen und das war nicht am wenigsten wichtig. Was warst du damals wütend. Du warst als Sozialistin wirklich attraktiv.				
2. Bin ich das jetzt denn nicht?	EH	Attraktivitäts-Kompliment hören tät von G	Attraktivitäts-Kompliment hören	NACHFRAGEN
3. Was?	EH	A 2	Erklärung durch G	
4. Furchtbar attraktiv.	EH	Attraktivität	Kompliment hören	
5. Doch, natürlich bist du attraktiv. Wieso?	RH EH	"	Intention von A 2 erfassen	AUSWEICHEN
6. Ich habe auch darüber nachgedacht.	FH	"	Einstellung des Partners kennenlernen	
7. Muß es immer so sein, daß zwei Menschen, die lange zusammen leben, ein wenig müde werden?	Fr	Beziehung	Partnereinstellung zur Beziehung kennen lernen	NACHFRAGEN
8. Müde sind wir doch wohl nicht geworden?	W RH	"	eigene Einstellung explizieren/darlegen	Konter-Taktik

Äußerung

Taktik

Thema

Klasse

HM

9. Aber beinahe.

Fs → Ex

Beziehungs-eigenen Eindruck auf-
müdigkeit rechterhalten

10. Es ist nur so banal, daß
wir so viel zu tun haben.
Und abends sind wir zu
müde.

Fs

Bedauern aus-
alltag drücken

B₁(n)

Bedauern aus-
alltag drücken

11. Marianne, dies war kein
Vorwurf.

Hi → B₄

Ä 7 und 9 Uminterpretation,
um Mißverständnis
zu vermeiden

12. Wirklich nicht?

Fr

Vorwurf Versicherung von UG

NACHFRAGEN

13. Ehrenwort!

B₅

Abstreiten Streit vermeiden
des Vorwurfs

14. Aber wir mögen uns auf jede
erdenkliche Weise?

Fr

Beziehung Bestätigung

NACHFRAGEN

15. Nicht auf diese. Nicht so
sonderlich jedenfalls.

Ex → Z

Teil-Bestätigung

HERAUSGREIFEN

16. Oh doch, das tun wir wohl.

W

Selbstbestätigung

INSISTIEREN

17. Es ist nur so, daß unser
Zusammenleben voller Aus-
flüchte, Vorbehalte und
Verbote geworden ist.

Er

Zusammenleben negativ sich fest-
bewerten

LEGEND

II

III

Bergmann, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
18. Ich kann nichts dafür, daß ich nicht finde, daß es so viel Spaß macht wie früher. Ich kann nichts dafür. Es gibt völlig natürliche Erklärungen dafür. Du darfst mich in dieser Hinsicht nicht beschuldigen und mir kein schlechtes Gewissen geben.	Er B ₅	FH RG	Beziehung Achillesverse vertheidigen: Sexualleben	PERSÖNLICH NEHMEN
19. Du brauchst nicht so empört zu werden.	Fs Af→Vw B ₄	FH EG RH	Reaktion G's De-Eskalation	
20. Ich finde es gut, wie es ist. Es ist weiß Gott nicht leidenschaftlich. Aber man kann nicht alles verlangen. Es gibt wahrhaftig Leute, denen es schlechter geht.	B ₁ (p) Fs Fs Be	FH FH FH FH	Beziehung Selbstbestätigung	
21. Oh ja, die gibt's ganz bestimmt.	B ₆	RH	Leute, denen es schlechter geht	Leute, deren Zustimmung und Beendigung
22. Es gibt noch andere Dinge im Leben als Sex, wirklich.	Be	FH	Sex	Umstimmung durch UG ABLENKEN
23. Aber Marianne.	Hs			

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
24. Wenn du nicht zufrieden bist Ra mit dem, was ich leisten kann, legst du dir am besten eine Geliebte zu, die etwas mehr Phantasie hat und ein bißchen aufregender ist. Ich gebe wahrhaftig mein Bestes.	RH	Sex	Verteidigen gegen (vermeintlich!) Angriffe von UG	
25. Ja, das ist es eben.	B ₅ Vw			
26. Jetzt hast du diesen Ge- sichtsausdruck.	EH	B ₅ Verhalten UG's	provizieren Ablenken und provizieren	VORHALTEN
27. Ich habe keinen Gesichts- ausdruck!	RH	"	entwerten ihrer Argumentation	Konter-Taktik
28. Quatsch lieber aus dir raus, Af worauf du herumdruckst.	EH	Andeutungen von UG	Explication der Andeutungen	NACHFRAGEN
29. Das lohnt sich nicht. Du fährst ja immer gleich aus der Haut, egal, was ich zu diesem Thema sage.	B ₁ (e) Vw	" Verhalten von G	provizieren	ABBLOCKEN
30. Aber nein. Jetzt höre ich zu. W Vollkommen objektiv. Ex	RH RH	"	Explication der An- deutungen	

Bergmann, Text 2

Außerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Er	FH	Sexualität	Problem herunterspielen	
Fr	EH			
Hi	FH			
Hi	FH	Schuld der Mutter beschuldigen Mutter und sich damit entlasten		PERSÖNLICH WERDEN
B ₁ (d)	FH	Verhalten UG's	UG angreifen	
B ₄ B ₆	RH FH	G's Verhalten	Streit vermeiden	
Fs $\Rightarrow$ B ₁ (n)	FH	Schuld	UG ins Unrecht setzen	UNTERSTELLEN
Hi	FH	Äußerung G's	Erklärung	ABLENKEN

31. Ich frage mich manchmal, warum wir diese Probleme so schrecklich dramatisieren und komplizieren. Ist es nicht im Grunde eine ziemlich elementare Sache, daß man miteinander schläft? Ich kann mir nicht vorstellen, daß es je als ein riesenhaftes, alles überschattendes Problem gedacht war. Ich für meinen Teil glaube, daß deine Mutter schuld ist. Obwohl du's nicht magst, daß ich das sage.
32. Ich finde es von dir nur so B₁ (d) verflucht oberflächlich, so zu reden.
33. Sei nicht so barsch Marianne, ich bin ja lieb. B₄ B₆
34. Du findest jedenfalls, daß ich dafür verantwortlich bin, daß wir nicht mehr soviel Spaß miteinander haben. Fs $\Rightarrow$ B₁ (n)
35. Du hast eben gesagt, daß du dein Bestes gibst. Hi

Kußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
36. Ja, das tu ich wirklich. Das tu ich wirklich, Johan!	B ₆ , B ₅ Ex	RH, RH RH	Bemühen G's	Verstärken durch Be- teuerung	
37. Hörst du nicht selbst, wie scheußlich sich das anhört?	B ₁ (n) → Vw	EH	A 36	G seine Empfindungen sugerieren	VORHALTEN
38. Du glaubst also, daß ich lüge?	Fr → Vw	EH	Aufrichtig-Intention von UG keit erfassen		UNTERSTELLEN
39. Nein, verdammt noch mal, nein! nein! nein!	Z Ex	RH RH	"	Interpretation ab- lehnen	
40. Dann verstehe ich nichts mehr!	Ex	RH	Verständ- nis G's	UG dazu bringen, daß SICH DUMM er seine eigenen Intentionen expli- ziert	STELLEN
41. Wollen wir dieses Gespräch jetzt abschalten und statt dessen zu Bett gehen? Es ist wirklich spät gewor- den.	V B ₅	EH RH	IA-Been- digung	Beendigung des Themas	AUSWEICHEN
42. Das ist typisch für dich. Erst bringst du eine rie- sige Abrechnung in Gang, und dann, wenn du mich ordentlich empört gemacht und aufgeregt hast, dann gähnst du und sagst, du bist müde und möchtest schlafen gehen.	Vw Hi	EH FH	Verhalten UG's	provokieren, um Ge- spräch zu erhalten	VORHALTEN

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
43. Du leidest an einem ver- nichtenden Anspruch, was deinen Ehrgeiz betrifft. q Darüber haben wir oft ge- lacht. Manchmal haben wir Hi deswegen auch Krach ge- kriegt. Aber kann unser be- dauernswertes Geschlechts- leben nicht einmal Urlaub bekommen von deinen ehrgei- zigen Ansprüchen?	B ₁ (d) Hi Hi	PH PH PH	Ehrgeiz von Themenwechsel G bezogen auf Sexuali- tät		PERSÖNLICH WERDEN
44. Himmel, was du in diesem Punkt immer mit mir Krach haben mußt. Erst schimpfst du mit mir, weil ich nicht voll da bin und dann wirst du mir vor, daß ich mir Mühe gebe.	Hi → Vw Ex, Vw B ₃ → B ₁ (n) Vw	EH RH, EH FH EH	Argumenta- tion von UG angreifen wegen widersprüchlichen Erwartungen Unterstellen		VORHALTEN
45. Ja, jetzt habe ich was Schönes angerichtet.	B ₄	RH	Reaktions- weise von G	Situation entschärfen	AUSWEICHEN
46. Das hast du wirklich. Kannst du statt dessen nicht ein- mal ein bißchen lieb sein? Das würde viel mehr helfen.	B ₆ V Be	RH EH FH	Situation Verhalten von UG	UG die Schuld zu- schieben	
47. Doch, liebste Kleine. Jetzt sei nicht traurig. Es war dumm von mir, in dieser Geschichte rumzurühren.	B ₆ B ₄ Hi	RH RH FH	"	Beendigung der Auseinandersetzung	

Kußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
48. Laß dir mal eins gesagt sein. Man kann auch über diese Dinge zuviel reden.	Hi Hi → Vw	PH EH	zerreden	künftig solche Gespräche zu vermeiden	BELEHREN
49. Ja, das mag schon sein.	B ₄	RH	"	G beruhigen	AUSWEICHEN
50. Es heißt zwar, daß man alles sagen soll und daß man nichts geheim halten soll. Aber gerade in dieser Sache glaube ich, daß es falsch ist.	Fs Er	PH PH	Offenheit	Durchsetzung ihrer Vorstellungen	BELEHREN
51. Ja, darin hast du sicher recht.	B ₆	RH	"	Beendigung dieses Gesprächs	
52. Es gibt Dinge im Leben, denen man erlauben muß, in der Dämmerung ihr Leben zu führen, vor Einsicht geschützt.	Fs	PH	Tabus	Tabuisierung der Sexualität	BELEHRUNG
53. Glaubst du wirklich?	Fr	EH	"	Zweifel ausdrücken	SICH DUMM STELLEN
54. Davon bin ich völlig überzeugt. Wir machen einander traurig und verletzen einander unnötig, wenn wir so wie jetzt aufeinander los gehen. Und dann sitzen alle Stachel noch drin, wenn wir im Bett landen. Himmel, das wird so, als wenn man auf einem Nagelbrett liegt.	B ₅ Hi B ₁ (n) Hi Ex	RH FH FH FH RH	" " Gefühle G's zu diesem Gespräch	Tabuisierung künftiger Gespräche mit diesem Thema s's Notwendigkeit beweisen, künftig solche Gespräche zu vermeiden	BELEHREN

Bergmann, Text 2

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
55. Ja, ja (lacht)	Hs				
56. Worüber lachst du?	Fr	EH	Verhalten UG's	Erklärung	
57. Über das Nagelbrett.	Be	FH	Ausdruck von G	erklären des Verhaltens	
58. Du hast gut lachen, du.	Ex	RH	Verhalten von UG	Emotionen aus- drücken	
59. Können wir jetzt nicht schlafen gehen?	Fr	EH	Schlafen gehen	Themenwechsel	ABLENKEN
60. Du mußt zugeben, daß du ungewöhnlich dumm und auf- geblasen und taktlos ge- wesen bist.	Vw	EH	Verhalten UG's	Entschuldigung durch UG	VORHALTEN
61. Ich bitte um Vergebung.	Et	RH	"	Thema abschließen	
62. Findest du, daß ich dir zu wenig Zärtlichkeit ent- gegenbringe?	Fr	EH	Zärtlich- keit	positive Antwort	NACHFRAGEN
63. Zärtlichkeit braucht Zeit.	Fs	FH	"	Ausweichen	AUSWEICHEN
64. Du kriegst also in jedem Falle zu wenig davon.	Hi	FH	"	Einstellung von UG kennen lernen	NACHFRAGEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
65. Wir kriegen zu wenig und geben zu wenig.	B ₄ RH	Zärtlichkeit	durch Einbeziehung entschärfen (-Pron.)	BELEHREN
66. Das war ja auch der Grund, warum ich wollte, daß wir im nächsten Sommer zusammen verreisen.	Er FH	Urlaubsplan	Beziehung verbessern	
67. Ich finde, Zärtlichkeit sollte keine Ferienangelegenheit sein.	B ₁ (k) RH	Zärtlichkeit	Betonung der Aktualität des Themas	BELEHREN
68. Du bist jedenfalls lieb, obwohl du ein Idiot bist.	Hi → B ₁ (p) FH	Beziehung zu UG	Beziehung positiv bestätigen	
69. Dann ist es ja ein Glück, daß ich mit dir verheiratet bin.	Fs FH	Beziehung	Bestätigung	
70. Du hast deine großen Augenblicke. Aber dazwischen ist es scheußlich mittelmäßig.	B ₁ (p) B ₁ (n) FH	"	Bestätigung	
71. In unserem Alter gehen jeden Tag zehntausende von Gehirnzellen flöten. Und sie werden nie ersetzt.	Er FH	Altern		ABLENKEN
72. Bei dir müssen es zehnmal so viele sein, so dumm wie du bist.	Hi, Es FH, RH	Beziehung	Bestätigen	
73. Du bist jedenfalls süß, auch wenn du schimpfst und Krach machst.	B ₆ RH	"	G Kompliment machen	

Bergmann, Text 3

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1.	Das Zimmer ist nicht gerade gemütlich.	Fs	FH	Ort	indirekt Ortswechsel anregen
2.	Es paßt ausgezeichnet für das Durchgehen von Scheidungspapieren. Guck mal her, jetzt. Dies ist die Vereinbarung, wie Henning sie aufgesetzt hat. Wort für Wort so, wie wir sie gemeinsam diktieren haben.	Fs → W Af Fs Hi	RH EH FH FH	"	Sache abschließen
3.	Dann brauche ich sie doch nicht mehr zu lesen.	Hi	FH	Vereinbarung	Sache abschließen
4.	Man soll immer alles durchlesen, bevor man unterschreibt. Na, komm schon, Johan, sei jetzt nicht sauer.	Hi Af	FH EH	Handlung von UG	Sache korrekt abschließen
5.	Ich bin nicht sauer.	Z	RH	Einstellung von UG	Ärger ausdrücken
6.	Du bist scheußlich sauer. Hier sind außerdem das Verzeichnis der gemeinsam erworbenen Inventarien und die Abmachung, wie wir sie untereinander zu teilen gedenken. Das ist aber nur eine Liste für uns selbst. Die brauchst du nicht zu unterschreiben.	W Hi Hi	RH FH FH	" Eindruck wiedergeben Verfahren abwickeln	Eindruck wiedergeben Verfahren abwickeln

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
7. Hier steht, daß du Großmut- ters Pendüle kriegen sollst. Das ist doch wohl auf jeden Fall ein Mißverständnis.	Hi FH EH	Großmutter Recht Pendüle		
8. Aber, aber lieber Johan, die habe ich doch von deiner Großmutter geschenkt be- kommen. Darüber haben wir übrigens schon gesprochen.	Hi → Vw EH FH	" zurechtweisen	VORHALTEN	
9. Ich kann mich nicht erinnern, W daß wir uns über Großmutter's Pendüle unterhalten haben.	Hi RH	" zurechtweisen	Konter-Taktik	
10. Wenn du so an dem Ding hängt, Hi kannst du's von mir aus be- halten. Aber es gehört mir tatsächlich.	Hi FH RH	" Eigentums- frage	zurechtweisen "	
11. Nein, verflucht noch mal. Du hast natürlich recht, wie immer. Nimm ruhig die Pen- düle. Ich streite mich nicht um Kleinigkeiten.	Z, Ex RH, RH FH EH	" einlenken provvozieren		
12. Gibt es noch mehr Dinge, von Fr → Vw denen du meinst, daß ich sie mir ungerechtfertigt unter den Nagel gerissen habe?	EH	Eigentums- verhältnis- se	provvozieren	

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
13. (sauer): Dein Sarkasmus ist vor die Säue geworfen. Ich habe Schnupfen und außerdem bin ich deprimiert. Bitte sehr. Möchtest du ein Glas feinen alten Cognac?	Hi	Angriff G's	einlenken	AUSWEICHEN
Fr	EH			ABLENKEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Ich bleib noch ein Weilchen hier.	Hi	FH	Entscheidung UG's	G informieren
2. Tu's nicht, Johan. Komm jetzt bitte mit. Es tut dir gar nicht gut, wenn du hier allein sitzen bleibst und vor dich hinbrütest.	Wa Af Be	EH EH FH	" rückgängig machen	
3. Das laß nur meine Sorge sein.	Z	RH	" G zurückweisen	ABBLOCKEN
4. Komm jetzt, Johan.	Af!	EH	Entscheidung UG's	INSISTIEREN
5. Ich finde, du solltest noch ein bißchen bleiben.	V	EH	Vorhaben G's	rückgängig machen verunsichern
6. Ich möchte aber nicht länger bleiben.	Hi → Ab	RH	"	sich nicht beeinflussen lassen
7. Bitte geh nicht.	Bi	EH	"	ändern
8. Fang nicht so an, lieber Johan. Du bist nur müde und betrunken.	Ex Hi → Vw	RH EH	Verhalten UG's	sich nicht beeinflussen lassen VORHALTEN
9. Du sollst nicht gehen.	Af	EH	Verhalten G's	beeinflussen

Bergmann, Text 4

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
10. Laß mich vorbeil!	Af	EH	Verhalten UG's	Situation entfliehen	
11. Ich lasse dich nicht gehen.	D	EH	Handlung von G	einschüchtern	
12. Mach dich nicht lächerlich.	Hi → B ₁ (d)	PH	A 11	disqualifizieren	
13. Mach dich doch selbst nicht lächerlich.	W	RH	Lächerlich-überbieten in der Eskalation von UGLation und G		
14. Solchen Blödsinn haben wir in unserer Ehe nun wirklich nie gemacht. Wir sollten uns das auch jetzt ersparen.	Hi	PH	Situation	Gelassenheit demonstrieren	BELEHREN
Ich bitte dich, gib mir den Schlüssel.	Af	EH			
15. Ich scheiße vollständig auf alles, was du jetzt vorbringst. Jetzt sehe ich, wie es in Mariannes perfekt durchgeplantem Schädel summt. Was mache ich jetzt nur? Ist B ₃ er verrückt geworden? Will er mich vielleicht schlagen?	B ₁ (d)	PH	Verhalten UG's	verunsichern	PERSÖNLICH WERDEN
16. Wenn du wissen willst, was ich denke, so finde ich dich nur wahnsinnig komisch.	Ex B ₁ (n)	RH PH	Verhalten von UG	entwerten von UG's Verhalten	Konträr-Taktik

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
17. Aha, komisch bin ich also. Warum lachst du dann nicht? Fr Ich muß sagen, du siehst Hi eher ängstlich aus.	RH EH FH	Verhalten von UG	G ihre Angst deut- lich machen	Konter-Taktik
18. Laß mich zumindest anrufen und das Taxi abbestellen.	Af EH	Taxi	Ausweg finden	
19. Warum das denn? Der Fahrer Fr wartet 10 Minuten und dann Er haut er ab. Setz dich jetzt Af hin. Immer mit der Ruhe, Ex das wird lange dauern, das D verspreche ich dir.	EH FH EH RH RH EH	Vorhaben von G	G Angst machen	BELEHREN
20. Also bitte. Na, was hast du B ₆ mir zu sagen? Ff	RH EH	Drohung von UG	UG beruhigen	
21. Nichts, ich will dich nur Fs ansehen. Hi	FH FH	A 2o	G ärgern	
22. Bitte sehr. Eigentlich ist B ₆ dies genau das, was man von einem Kerl wie dir erwarten B ₁ kann. Ich würde gerne wissen, wie oft ich in Scheidung le- Fs bende Frauen davor gewarnt habe, mit ihren Männern in einem Raum allein zu sein. Ich muß zugeben, daß ich nie Fs für möglich gehalten hätte, einmal selbst in diese Lage zu kommen.	RH FH FH FH FH	Verhalten UG's	UG herabsetzen	PERSÖNLICH WERDEN

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
23. Halt die Schnauze!	D	EH	Verhalten G's	G einschüchtern	
24. Glaubst du, ich habe Angst? Wenn du's genau wissen willst: Mir ist vollkommen gleichgültig, was du jetzt unternimmst.	Fr Hi	EH FH	Verhalten UG's	Gelassenheit demon- strieren und damit provokieren	
25. Halt die Schnauze, habe ich gesagt. (schlägt sie)	D	EH	Verhalten G's	Aggressionen aus- drücken	
26. Du bist wohl verrückt gewor- den. (schlägt zurück)	B ₁ (d)	FH	Verhalten UG's	Verhalten verteidigen	

H a n d g e m e i n g e

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Cocktail bitte. Elli, was ist los mit dir?	Bi Fr	EH EH	Verhalten G's	Erklärung von G	
2. Ich fühle mich ganz merkwürdig.	Fs	FH	"	UG beunruhigen	
3. Was meinst du mit 'merkwürdig'?	Fr	EH	'merkwürdig' Erklärung von G	NACHFRAGEN	
4. Krank.	Fs	FH	krank	UG beunruhigen	
5. Was hast du?	Fr	EH	"	Erklärung von G	NACHFRAGEN
6. Wir müssen hier sofort abreisen.	Af	EH	Ortswechsel UG zur Zustimmung bewegen		
7. Abreisen?	Fr	EH	"	Verwunderung ausdrücken	NACHFRAGEN
8. Ja, Liebling, sofort abreisen.	B ₅	RH	"	UG zur Zustimmung veranlassen	INSISTIEREN
9. Aber Elli!	Ex	RH	Verhalten G's	Verwunderung und Über-raschung ausdrücken	
10. Ich habe merkwürdige Vorahnungen.	Hi	FH	Motive für UG verunsichern Ortswechsel		
11. Du mußt verrückt geworden sein. Ich glaube, du spinnst.	B ₁ (d) B ₁ (d)	FH FH	Verhalten G's	Ärger artikulieren	PERSÖNLICH WERDEN

Coward, Text 1

Außerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
12. Hör mal zu Liebling, ich wün-T sche mir, daß du lieb, ruhig und verständig bist. Du darfst jetzt nicht aufgeregt sein. Af und viele Fragen stellen. Und überhaupt: Ich bin fest über-Af zeugt, daß unser künftiges Glück davon abhängt, daß wir hier möglichst rasch verschwinden.		EH	Verhalten UG's	Ausfragen vermeiden	EINSCHÜCHTERN
		EH		verunsichern	
		EH			
13. Aber warum?	Fr	EH	"	Erklärung von G	
14. Ich kann dir das nicht sagen. Be		PH	"	Ausfragen vermeiden	AUSWEICHEN
15. Aber wir sind doch eben erst Ex gekommen!		RH	Orts- wechsel	Erklärung durch G	
16. Das weiß ich, aber das nützt Hi, Be nichts.		PH, FH	"	überreden	
17. Was ist denn los, sag, was ist geschehen?	Fr	EH	Verhalten UG's	Erklärung von G	NACHFRAGEN
18. Nichts ist geschehen.	Er	PH	Motive UG's	UG im Unklaren las- sen	AUSWEICHEN
19. Du bist verrückt geworden. B ₁ (d)		PH	Verhalten G's	Ärger Luft machen	PERSÖNLICH WERDEN

Äußerung

HM Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

20. Ich bin nicht verrückt geworden. Aber ich werde es ganz sicher, wenn wir hier noch eine Stunde länger bleiben.

W RH
Hi EH
→ D

Verhalten
UG's

UG einschüchtern

Taktik

21. Du bist doch nicht etwa betrunken, oder?

Fr

EH

"

Erklärung für dieses Verhalten

III

22. Natürlich bin ich nicht betrunken. Welche Zeit hätte ich denn gehabt, um mich zu betrinken.

W
Be

RH
FH

"

Vermutungen UG's verwerfen

23. Komm jetzt mit herunter und laß uns zu Abend essen und danach wirst du dich besser fühlen.

Af
Be

EH
FH

Abendessen ablenken
Themenwechsel

IV

24. Es hat keinen Zweck, mich nicht erst zu nehmen. Ich mache keinen Spaß.

Fs
Hi

FH
FH

Verhalten
UG's

UG einschüchtern

25. Aber Liebling sei doch vernünftig. Wir sind doch gerade erst angekommen; alles ist noch in den Koffern. Es wird unsere erste gemeinsame Nacht sein. Wir können doch jetzt nicht einfach weggehen.

B4
B4
Be
Fs
Hi

RH
RH
FH
FH
FH

Ortswechsel

G von seinem Vorhaben abbringen

BELEHREN

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
32. Es hat sehr viel mit uns zu tun. Sie gehorchte ihrem Instinkt. Genau das tat sie, und das rettete ihr das Leben. Und ich bitte dich nur, mir zu erlauben, mich nach meinem Instinkt zu richten.	B ₅ Be Be Bi	RH FH FH EH	Beispiel	UG beeindrucken und so zum Nachgeben veranlassen	EINSCHÜCHTERN
33. Denkst du, es wird ein Erdbeben geben oder sowas?	Fr	EH	Erdbeben	G eine Falle stellen	NACHFRAGEN
34. Schon möglich, sogar sehr wahrscheinlich. Vielleicht gibt es auch eine Explosion.	B ₆ Fs	RH FH	"	Unsicherheit von UG verstärken	EINSCHÜCHTERN
35. In Frankreich gibt es keine Erdbeben.	Fs → B ₁ (d)	EH	"	Argument von G durch Wissen entwerthen	AUFLAUFEN LASSEN
36. Im Gegenteil. Erst gestern haben sie ein Beben in Toulon festgestellt.	W Be	RH FH	"	UG verunsichern	EINSCHÜCHTERN
37. Kann schon sein. Aber das liegt im Süden, wo es heiß ist.	B ₆ B ₁ (e)	RH RH	"	Teilentwertung von G's Argument	ABBLOCKEN
38. Sei doch nicht so spitzfindig, Sybil.	Vw	EH	Verhalten UG's	sich durchsetzen	VORHALTEN

Coward, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
39. Und was die Explosion an- geht: Hier gibt es nichts, was explodieren könnte.	Hi B ₁ (p) → Vw	PH EH	Möglichkeit G zeigen, daß er un-BELEHREN einer Explo-glaubwürdig ist sion	
40. Tatsächlich, bist du sicher?	Fr	EH	verunsichern	ANZWEIFELN
41. Ja doch! Aber Elli ...	B ₆ , X	RH	beenden des Themas	
42. Liebling, sei nett, ver- suche doch nachsichtig zu sein.	Bi Bi	EH EH	Verhalten UG weichmachen von UG	INDIREKT MOTIVIEREN
43. Aber ich verstehe dich nicht. Es ist so verrückt von dir, das zu verlangen, was du jetzt verlangst.	Hi B ₁ (d)	PH FH	Ortswechsel Versuche G's zu- rückweisen	VORHALTEN
44. Ich tu doch gar nichts. Ich frag dich doch nur und flehe dich an, mit mir die- sen Ort zu verlassen.	Z Bi, Ex	RH EH, RH	Vorhaben durch- setzen	
45. Aber mir gefällt es hier.	B ₅	FH	G dazu bringen, daß er sein Vorhaben aufgibt	
46. Es gibt tausend andere, schönere Plätze.	Hi → B ₁ (k)	RH	Vorhaben durchsetzen	VORHALTEN
47. Es ist bedauerlich, daß wir noch an keinem waren.	Fs	FH	G provozieren	

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
48. Jetzt hör mal zu, Sybil ...	T				
49. Ja aber warum verhältst du dich so merkwürdig, warum?	Fr	EH	Verhalten G's	G zu Erklärung veran-VORHALTEN lassen	
50. Frag bitte nicht warum. Nur dies eine Mal gib nach. Ich Af! schwöre dir, ich werde nie Ag wieder von dir verlangen, daß du mit mir nachsichtig ver-fährst.	Bi	EH	"	UG weich machen und dadurch zum Nachgebentivieren und INSISTIEREN bringen	INDIREKT MO-
51. Ich denke nicht daran, heute noch zu fahren. Es wäre ausgesprochen lächerlich. Ich bin heute genug gefahren und bin außerdem müde.	Ex → Ab	RH	Ortswechsel	G klar machen, daß sie nicht bereit ist, zu fahren	
52. Du bist dickköpfig wie ein Maulesel.	Vw	EH	Verhalten UG's	verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
53. Ich bin gern so, mußt du wissen.	Hi	FH	"	ungetroffen er-scheinen	Konträr-Taktik
54. Du hast deine kleinen, dreckigen Füße auf diesen Grund gesetzt und bist entschlossen, nicht einen Finger breit zu weichen.	Bm	RH	"	Ärger raus lassen	PERSÖNLICH WERDEN
55. Nein, ich denke nicht daran!	Ex → B ₅	RH	"	unnachgiebig erschein	INSISTIEREN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ex B ₁ (n) Ex → D	RH FH EH	Verhalten UG's	seine Meinung sagen, d.h. den Emotionen Luft machen	PERSÖNLICH NEHMEN
Vw	EH	Verhalten G's	Entschuldigung durch G	PERSÖNLICH NEHMEN
Bm Ex	RH RH	Hochzeits- nacht	durch Wut beein- drucken und zum Nachgeben bringen	
Ex	RH	G's Verhal-Entsetzen aus- ten		
Af, B ₁ (n) Fr	EH, FH EH	Ortswech- sel	sich durchsetzen	VORHALTEN
H ₁ → B ₁ (n) Ex H ₁ → Bs	FH RH EH	Gefühl UG's Ende physischer durch die Widerstandskraft Interaktion anzeigen und G ver- urteilen		PERSÖNLICH NEHMEN VORHALTEN
W Be	RH FH	Urteil von UG über ihre Mutter UG's Mutter angreifen		VORHALTEN

56. Wenn es etwas auf der Welt gibt, das mich aufregt, so ist es diese absichtliche DICKKÖPFIGKEIT. Ich könnte dir den Schädel einschlagen.

57. Wie kannst du so zu mir sprechen, ausgerechnet in unserer Hochzeitsnacht!

58. Ach diese beschissene Hochzeitsnacht. Verflucht soll sie sein, verflucht.

59. Oh Elli, oh Elli ...

60. Hör auf mit dem Geplärr! Willst du nun mit mir nach Paris gehen oder nicht?

61. Ich habe mich noch nie so elend gefühlt in meinem Leben. Ich hasse dich! Mutter hatte recht. Sie sagte: du hast hinterlistige Augen.

62. Ach was, darüber kann die gar nichts sagen. Ihre sind ja noch schlimmer als meine.

Coward, Text 1

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
63. Du liebst mich überhaupt nicht. Ich wünschte, ich wäre tot.	Bs Ex	EH RH	Gefühl UG's durch In-teraktion	Appell an das Mitgefühl	PERSÖNLICH NEHMEN
64. Wirst du nun mitkommen oder nicht?	Fr	EH	Ortswechsel	Vorhaben durchführen	
65. Nein, nein! Ich werde nicht. Z		RH	"	emphatische Verneinung	

Coward, Text 2

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Ich wußte gar nicht, daß du eine Schwester hast.	Fs	FH	Schwester G's	Information über die Schwester	
2. Ich habe keine mehr.	Hi	FH	"		
3. Irgend etwas steckt hinter alledem.	Fs	FH	Verdacht von UG gegenüber G	herausbekommen, was G verheimlicht	UNTERSTELLEN
4. Ach, sei nicht dumm. Was soll schon dahinter sein!	B ₄	RH	"	verheimlichen	ABLENKEN
5. Aus einem bestimmten Grunde weiß ich, daß du lügst.	Fs → Vw	EH	"	Verdacht äußern	VORHALTEN
6. Viktor!	Ex → Z	RH	"	Ärger zeigen	
7. Sei ehrlich! Du bist es doch nicht.	Af Be	EH FH	Ehrlichkeit G's	herausbekommen, was G verheimlicht	G INSISTIEREN
8. Ich weiß nicht, warum du so schlecht von mir denkst.	Fr → Vw	EH	"	Verdacht zerstreuen	VORHALTEN
9. Du lügst, Amanda, nicht wahr?Bs		EH	"	G festlegen	INSISTIEREN
10. Ja Viktor.	Fs	FH	"	Eingeständnis	
11. Du hattest nie eine Schwester, tot oder lebendig?	Bs	EH	A 2	Aufrollen ihrer Vernebelungstaktik	NACHFRAGEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
12. Ich glaube, es gab eine totgeborene.	Fs	PH Schwester von G	Selbstrechtfertigung	AUSWEICHEN
13. Was hast du nur für einen Grund, für all das Theater?	Fr	EH Verhalten von G	Grund für das Verhalten	NACHFRAGEN
14. Ich sagte dir schon, daß ich unzuverlässig bin.	Hi	PH "	Grund verheimlichen	AUSWEICHEN
15. Warum wolltest du so plötzlich abreisen?	Fr	EH Ortswechsel	Begründung für das Vorhaben G's	NACHFRAGEN
16. Du wirst dich ärgern, wenn ich dir die Wahrheit sage.	Wa	EH Begründung für Ortswechsel	warnen, damit UG von seinem Wunsch Abstand nimmt	
17. Heraus damit!	Af	EH "	Grund für das Verhalten wissen	INSISTIEREN
18. Ich warne dich!	Wa	EH "	UG von seinem Wunsch abbringen	
19. Sag schon, bitte sag es mir.	Af!, Bi	EH, EH "	Grund für Verhalten kennen	INSISTIEREN
20. Er ist hier.	Fs	PH ehemaliger Liebhaber	UG's Drängen nachgeben, um ihn doch noch zu überreden	
21. Wer?	Fr	EH "	Zweifel ausdrücken	

II

III

Coward, Text 2

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
22. Ja, ich sah ihn.	B ₅	RH	ehemaliger Liebhaber	UG überzeugen	
23. Wann?	Fr	EH	"	sich versichern	
24. Gerade eben, als du im Bad warst.	Fs	FH	"	UG überzeugen	
25. Wo hast du ihn gesehen?	Fr	EH	"	vergewissern	
26. Dort unten, in einem weißen Anzug.	B ₃	FH	"	UG überzeugen	
27. In einem weißen Anzug?	Fr	EH	Art der Kleidung	Zweifel anmelden	
28. Warum nicht. Es ist doch Sommer, oder?	Ex Hi	RH FH	"	UG überzeugen	
29. Du lügst mich schon wieder an.	Vw	EH	Aufrichtig-G keit G's	überführen	UNTERSTELLEN
30. Das tue ich nicht. Er ist hier, ich schwöre es, er ist hier.	W B ₅	RH RH	"	UG überzeugen	
31. Nun gut, und was geht das uns an?	Ex Fr	RH EH	Liebhhabers G Anwesenheit	G beruhigen	NACHFRAGEN
32. Ich kann unmöglich meine Flitterwochen mit dir ver- bringen, wenn ich fürchten muß, daß jeden Augenblick er auftaucht.	Be	FH	"	UG von der Notwen- digkeit der Abreise überzeugen	BELEHREN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
33. Tatsächlich?	Ex	Furcht G's	weitere Erklärungen herauslocken	LÄCHERLICH MACHEN
34. Kannst du nicht verstehen, wie schrecklich das auf mich wirkt?	Fr	Wirkung des Lieb- habers	von der Notwendigkeit der Abreise über- zeugen	HOCHSPIELEN
35. Hat er dich gesehen?	Fr	Liebhaber	Bedingungen klären	ÜBERGEHEN
36. Nein, er rannte.	Fs	"	antworten	
37. Warum rannte er?	Fr	"	Bedingungen klären oder G prüfen	NACHFRAGEN
38. Woher um Himmels willen soll ich das wissen? Sei doch nicht so lästig.	Ex Z→Vw Ex	X 37	Ärger raus lassen	VORHALTEN
39. Nun gut, solange er dich nicht gesehen hat, ist doch alles in Ordnung.	Ex, Hi	RH, FH Liebhaber	G beruhigen	
40. Nichts ist in Ordnung! Wir müssen hier sofort weg.	Z Af	"	Überzeugung bekunden, BELEHREN daß Ortswechsel unbe- dingt notwendig	
41. Aber warum nur?	Fr	Orts- wechsel	Grund für diesen	NACHFRAGEN
42. Wie kannst du nur so hart- näckig sein?	Vw	Verhalten UG's	Ärger bekunden	VORHALTEN

Äußerung

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
43. Ich fürchte mich nicht vor ihm.	B ₅	RH	Liebhaber	G beruhigen	ABLENKEN
44. Ich ja auch nicht. Es geht ja auch nicht darum. Es ist nur eben eine schrecklich peinliche Situation.	B ₆ (e) B ₁	RH FH	Liebhaber von G	emotionale Bedingungen klären	KONKRETISIEREN
45. Der Teufel soll mich holen, aber ich verstehe, nicht warum unsere Flitterwochen durch ihn gestört werden könnten.	Ex Be	RH FH	"	durch Dummstellen G zur Aufgabe ihres Vorhabens veranlassen	SICH DUMM Vor- STELLEN.
46. Meine letzten hat er gestört.	Hi → W	RH	Flitterwochen und Liebhaber	durch indirekte Drohung gefügig machen	EINSCHÜCHTERN
47. Außerdem glaube ich nicht, daß er hier ist.	Be	FH	Anwesenheit des Liebhabers	Zweifel ausdrücken	ANZWEIFELN
48. Er ist hier. Ich habe es dir doch gesagt, ich sah ihn.	W, Be	RH, FH	"	Zweifel zerstreuen	EINSCHÜCHTERN
49. Es war vermutlich eine optische Täuschung. Dieses Halbdunkel kann einen täuschen.	Be → B ₁ (e) Fs	FH FH	G's Beobachtung	Argumente G's bewerten	ANZWEIFELN
50. Aber es war keine Täuschung.	W	RH	"	Argumente gegen Entwertung stützen	INSISTIEREN

Kußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
51. Ich weigere mich einfach, all unsere Pläne umzustößen, nur weil du dir einbilst, du hast ihn gesehen. Es ist unvernünftig und lächerlich, so etwas zu verlangen.	We B ₁ (e) B ₁ (d)	RH FH FH	Glaubwürdigkeit von G	Beendigung der Auseinandersetzung	SICH FESTLEGEN
52. Also gut, laß uns davon nicht mehr reden.	V	EH "	Auseinander- setzungs- beendigung	Thema wechseln	EINLENKEN
53. Meinst du das im Ernst und denkst du, daß wir über diese Angelegenheit so einfach hinweggehen können? Ich werde jedenfalls hier nicht weggehen. Wenn ich an diesem Punkt bereits nachgeben würde, wäre unser Zusammenleben bald unerträglich.	Fr Fr B ₅ Be	EH EH RH FH	"	sich vergewissern	NACHFRAGEN (VERGEWISSEN
54. Viktor!	Ex	RH	A 53	Verärgerung zeigen	SICH FESTLEGEN
55. Du hast dich selbst in eine Situation hineingesteigert, die überhaupt nur in deinem Kopf existiert.	Er → B ₁ (d)	FH	Verhalten G's	Unglaubwürdigkeit vor Augen halten	VORHALTEN

Coward, Text 2

Außerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
56. Bitte, Viktor, dieses eine Mal nur. Laß uns jetzt sofort Af nach Paris aufbrechen. Ich meine, es muß sein, wirklich.	EH EH RH	Ortswechsel	Ausnahmesituation deklarieren	
57. Nein, Mandy.	RH	"	stur bleiben	INSISTIEREN
58. Gut, jetzt weiß ich Bescheid. Es war einfach dumm von mir, einen alten, fetten Gentleman in einem Clubsessel zu heiraten.	RH FH	Verhalten UG's	UG beleidigen	PERSÖNLICH WERDEN
59. Wir haben keinen Grund, aufeinander böse zu sein.	RH	Beziehung zwischen UG und G	Streit beenden	
60. Du bist ein großes Arschloch!	RH	"	Ärger zum Ausdruck bringen	PERSÖNLICH WERDEN
61. Mandy!	RH		Verärgerung zeigen	
62. Ich sagte: fettes Arschloch, und ich meinte das auch. Du bist ja ganz aufgeblasen vor Wichtigtuerei.	RH RH FH	Beziehung	UG provozieren	PERSÖNLICH WERDEN und INSISTIEREN
63. Mandy, beherrsche dich!	EH	Verhalten G's	G zum Einlenken veranlassen	

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
64. Ach, laß mich! Ich darf gar nicht daran denken, daß ich einen solchen Bauern geheiratet habe.	Ex Bm	RH RH	Verhalten UG's	provizieren PERSONLICH WERDEN
65. Ich werde in der Bar sein. Du findest mich in der Bar.	Hi Hi!	FH FH	Treffpunkt Beendigung der Aus- einandersetzung	ÜBERGEHEN
66. Ach, hau doch ab!	Ex → Af	EH UG's	Handlungen Ärger rauslassen UG's	

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Warum willst du das wissen?	Fr	EH		Information erhalten	
2. Aus Neugier, denke ich.	FS	PH			
3. Das ist gefährlich.	Wa	EH	Neugier		
4. Oh, nicht jetzt gefährlich. B ₄ Ich nehme an, du warst nicht B ₄ weniger in Affären verwickelt als ich in diesen fünf Jahren.	B ₄	RH PH	Affären		UNTERSTELLEN
5. Was?!	Ex	RH			
6. Nach allem, was ich weiß, war Claire unleugbar attraktiv. Ein unbedeutendes, lebhaftes Ding, dachte ich immer, wahrscheinlich, weil sie so schrecklich dumm war.	B ₁ (p) Er B ₁ (n)	PH PH PH	Geliebte UG's	provoszieren	KONKRETISIEREN
7. Was meinst du damit, daß du in Affären verwickelt warst während der letzten fünf Jahre?	Fr	EH	Affären	Wissen über diese Affären	NACHFRAGEN
8. Nun, was denkst du, daß ich Fr meine?	Fr	EH	Erwartung UG's	kennenlernen	Konter-Taktik
9. Oh, Gott!	Hs				

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fr	EH	X 9	Erklärung für X 9	
Vw	EH	gemeinsames Wissen	G angreifen	VORHALTEN
Ra	RH	Affären	Thema beendigen	UNTERSTELLEN
Hi	FH		Erklärungen von UG	
Be	FH	"	sich rechtfertigen	AUSWEICHEN
Bi	EH	Unterbrechung	Gesprächsunterbrechung	
Ha	EH			
B ₁ (n)	FH	Affären	Zurechtweisung G's	BELEHREN
Hi	FH	"	"	UG's Konter-Taktik
B ₁	FH	Ansichten G's	Einstellung zeigen, indem man bewertet	

Coward, Text 3

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
18. Sei doch nicht widerlich! Ich Hi → Vw war ja in Wirklichkeit gar nicht so ausgelassen. Fünf B ₄ Jahre sind schließlich eine Fs lange Zeit, und selbst wenn ich hie und da mit jemandem eine Beziehung hatte, so Be war doch keine davon ernst- haft.	EH RH FH FH	EH Affären	Ziel des Sprechers Herunterspielen die- ser Affären.	Taktik HERUNTER- SPIELEN
19. Ach, hör doch bitte damit auf!	Af EH	"	Beendigung des Themas	ABBLOCKEN
20. Aber sag, was war mit dir während dieser Zeit?	Fr EH	"	B ₃ von UG	NACHFRAGEN
21. Willst du das wirklich wissen?	Fr EH	"	G zur Zurücknahme von Ä 20 bringen	Konter-Taktik
22. Nein, nein, nein, ich will es nicht wissen, ich nehme Hi alles zurück.	Z Hi RH FH	"	nichts hören müssen	EINLENKEN

III

IV

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Du kannst wirklich stärker irritieren als irgend jemand auf der Welt.	Hi → Vw	EH	Verhalten G's	negative Emotionen ausdrücken	
2. Ich weiß nicht, wodurch ich dich so verwirrt habe.	Fs	FH	"	Gründe für UG's Irritiertheit	SICH DUMM STELLEN
3. Du hast einfach keinen Takt.	B ₁ (n) → Vw	EH	"	zurechtweisen	VORHALTEN
4. Takt? Du nimmst überhaupt keine Rücksicht!	Vw	EH	Verhalten UG's	UG angreifen	Konter-Taktik
5. Diese Art von Bemerkungen zeigt deine geistige Herkunf.	B ₁ (d)	FH	Verhalten G's	G disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
6. Tatsächlich, meinst du?	Fr → B ₁ (d)	FH	Bewertung G's durch UG	UG provozieren	Konträr-Taktik
7. Sehr unangenehm, macht mich frösteln!	B ₁ (n)	FH	"	G abqualifizieren	
8. "Das ist alles nur so, weil du in deiner Eitelkeit gekränkt bist.	Bs	EH	Verhalten UG's	provozieren	PERSÖNLICH WERDEN
9. Eitelkeit? Was willst du da- mit sagen?	Ex, D	RH, EH Ä 8		Explikation ver- lassen	NACHFRAGEN

Coward, Text 4

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
10. Du kannst es nicht vertra- gen, wenn in gewissen Augen- blicken unsere Chemie nicht richtig verschmilzt.	Vw EH	Verhalten UG's	durch Anspielung provozieren	VORHALTEN
11. Was meinst du mit Chemie? Bitte, werde doch mal deutlich!	Fr Af → Vw EH EH	Anspielung G's	Explication der Anspielung	NACHFRAGEN
12. Du weißt genau, was ich meine! Und versuche nicht, mich zu bevormunden.	Hi D FH EH	"	beenden	ABBLOCKEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Du mußt eine bewegte Zeit hinter dir haben. Keine Zurückhaltung, lustbetont, das warst du ja immer.	Fs B ₁ (n)	Verhalten G's	provokieren, eskalieren	UNTERSTELLEN
2. Du bist unerträglich. Ich nehme an, weil du betrunken bist.	FH EH Be → Vw	Verhalten von UG	UG verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
3. Ich bin überhaupt nicht betrunken.	W RH'	Trunkenheit	Argument von G entkräften	
4. Du warst immer ein Schwachkopf!	Bm RH	UG	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
5. Ich denke, ich habe bereits gesagt, daß ich erst drei Gläsern Brandy getrunken habe, heute abend. Nicht einmal ein zweijähriges Kind könnte davon betrunken werden.	B ₅ Fs RH FH	Alkoholkonsum sum	von Anschuldigungen distanzieren	HERUNTERSPIELEN
6. Im Gegenteil! Ein Kind von zwei Jahren kann von nur einem Glas Brandy sehr stark betrunken werden.	Ex, W RH, RH	Verträglichkeit von Alkohol	sachlich zurecht weisen	HOCHSPIELEN
7. Sehr interessant! Und wie ist das mit einem Kind, das vier Jahre zählt und einem das sechs und einem das neun ist?	Ex Fr → B ₁ (d) RH FH	"	durch Ironie disqualifizieren	LÄCHERLICH MACHEN

Äußerung

8.	HM	Klasse	Frage	Ziel des Sprechers	Taktik
Hör doch auf!	Af	EH	Verhalten UG's	Beendigung des Themas	ABBLOCKEN
9. Wir können uns doch darüber streiten?	Fr	EH	streiten	lächerlich machen von G	NACHFRAGEN
10. Keine gute Idee, Liebling. Du solltest lieber noch etwas trinken.	B ₁ (n) K ₁ → B ₁ (d)	FH FH	" trinken	Themenwechsel, eingeleitet durch ironischen Rat	LÄCHERLICH MACHEN
11. Eine gute Idee, danke.	B ₆ → B ₁ (p)	FH	"	provizieren durch wörtlich nehmen	LÄCHERLICH MACHEN
12. Du dummer Esel!	Bm	RH	Beziehung	verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
13. Entschuldige.	Hs		"	lächerlich machen	
14. Ich sagte: dummer Esel!	Bm!	RH.	"	verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
15. Dank dir. (Sie schaltet den Platten-Spieler ein) Du solltest das besser wieder abschalten.	Hi → B ₁ (d) Af	FH EH	Verhalten G's	G dazu bringen, daß er seine Handlung rückgängig macht	Konträr-Taktik
16. Warum?	Fr	EH	"	sich dumm stellen und dadurch provozieren	NACHFRAGEN

Kußerung

HM Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

17. Es ist schon sehr spät und es wird die Leute über uns wecken.
Fs FH Lärm Aufforderung motivieren

18. Über uns wohnt niemand. Da ist das Studio eines Fotografen.
Hi FH " Unbegründetheit der Forderung aufzeigen

19. Aber unter uns wohnen Leute, denke ich.
Be FH " Aufforderung begründen

20. Die sind zur Zeit in Tunis.
Fs FH Untermytier Weigerung rechtfertigen

21. Um diese Zeit fährt man doch nicht nach Tunis.
Hi → B₁(e) FH X 2o Unglaubwürdigkeit der Argumente aufzeigen

(Er stellt den Plattenspieler ab)

22. Schalt ihn bitte wieder an, schalte ihn bitte wieder ein.
Af, Af EH, EH Musik Musik hören

23. Das werde ich nicht tun.
We RH Handlung von UG provozieren

24. Also gut, wenn du darauf bestehst, dickköpfig und idiotisch zu sein.
B₁(d) FH Verhalten UG's Gelassenheit demonstrieren

(Sie stellt den Apparat selber wieder an)

25. Schalte es ab, es macht mich wahnsinnig.
Af, Hi EH, FH Musik Handlung von G

III

IV

Coward, Text 5

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
26. Du bist viel zu temperamentvoll. Beherrsche dich!	Hi Af → B ₁ (d)	FH FH	Verhalten UG's	provokieren	LÄCHERLICH MACHEN
27. Schalte es ab!	D!	EH	Verhalten G's	Handlung von G	INSISTIEREN
28. Ich will nicht.	We	RH	Aufforderung von UG	provokieren	
(Handgemenge, in dessen Verlauf die Platte zerkratzt wird)					
29. Jetzt hast du eine interessante Arbeit, nicht?	Hi → B ₁ (d)	FH	Tätigkeit von G	provokieren	LÄCHERLICH MACHEN
30. Du dreckiges Schwein!	Bm	RH	Beziehung	Ärger los werden	PERSÖNLICH WERDEN
31. Amanda, Liebling ... (Sie schlägt die Platte auf seinem Kopf entzwei)	B ₄	RH	"	Themenwechsel	ABLENKEN
Du abscheuliches Biest! (Er schlägt sie.)	Bm	RH	Verhalten G's	Ärger rauslassen	PERSÖNLICH WERDEN
Es tut mir leid Liebling, ich habe es nicht so gemeint. Ich schwöre dir, es war nicht so gemeint.	Et B ₅	RH RH	X 31	Themenwechsel	EINLENKEN
32. Ach hau doch ab, hau ab, ich hasse dich!	Ex → Af B ₅	EH RH	Beziehung	Beendigung der IA	PERSÖNLICH WERDEN
33. Amanda, hör mir bitte zu, bitte hör mir zu!	T ₁ Bi Bi	EH EH	Verhalten G's	G versöhnen	EINLENKEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
34. Ja, hör zu! Ich bin ganz krank und müde davon, daß ich dir immer zuhöre, dir verdammten, sadistischen Schwein.	Ex Er Bm	RH FH RH	Verhalten UG verletzen UG's	PERSÖNLICH WERDEN
35. Oh, dank dir!	Hi → B ₁ (d)	FH	Ä 34	Konträr-Taktik
36. Lach nicht so blöd!	Af → Es	RH	Verhalten	PERSÖNLICH WERDEN
37. Sehr amüsant, in der Tat!	Hi → B ₁ (d)	FH	Interaktion G disqualifizieren durch Ironie	Konträr-Taktik
38. Hör auf, hör auf, hör auf! Ich hasse dich, hörst du! Du bist eingebildet, anmaßend und überhaupt unansehnlich.	Ex, Ex, Ex B ₁ (d) B ₁ (d)	RH FH FH	Verhalten UG verletzen von UG	PERSÖNLICH WERDEN
39. Du bist ein gemeines, liederliches Stück. Und darum will ich dich nicht mehr sehen, solange ich lebe.	Bm Be	RH FH	Verhalten verletzen und abschließen von G	Konter-Taktik
40. Das ist das Ende! Ein für allemal, verstehst du!	Ex, Ex	RH, RH	Beziehung	SICH FESTLEGEN
41. So kommst du mir nicht davon.	Hi → D	EH	Verhalten G's	EINSCHÜCHTERN

Coward, Text 5

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
42. Aber sicher!	EH	Drohung von UG	provozieren	Konträr-Taktik
43. Nein!	RH	"	entwerten von G's Argumenten	
44. Ich werde jetzt gehen. Laß mich los. Du bist ein Teufel, Af und ich hasse und verab-scheue dich. Gott sei dank habe ich rechtzeitig bemerkt, wer du wirklich bist.	EH EH FH	Verhalten UG's	Emotionen Luft machen	PERSÖNLICH WERDEN
45. Halt den Mund, halt deinen Mund. Dich würde ich ja nicht mal heiraten, wenn du zu mir auf den Knien gekrochen kämst. Du bist ein gemeiner, teuflischer Vampir!	EH, RH D, Ex Ex → B ₁ (d) Bm	Beziehung zu G	Beziehungsabbruch	PERSÖNLICH WERDEN
46. Bestie, Rohling, Schwein, Schuft! (Sie kämpfen miteinander!)	RH Bm	"	Emotionen loswer-den	Konter-Taktik

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Hier, trink Kaffee, dann wird V dir besser.	V	EH	Kaffee trinken	helfen	
2. Laß mich allein. Ich werde mich in ein paar Minuten gefangen haben.	Af Be	EH FH	Zustand G's	allein sein	
3. (zu Elyot) Sie verbringen zuviel Zeit damit, daß sie versuchen, glücklich zu werden.	Er	FH	Elyot und Amanda	ablenken	BELEHREN
4. (angriffslustig) Es gibt keinen Grund so über Elyot zu sprechen. Es war schließlich nicht sein Fehler.	Hi → Vw Be	EH FH	Verhalten UG's	zu Mäßigung veranlassen	VORHALTEN
5. Natürlich war es sein Fehler, allein sein Fehler!	W B ₅	RH RH	Verhalten von Elyot	widersprechen	Konträr-Taktik
6. Ich dachte, daß das, was Elyot gesagt hat, lustig war.	Hi → B ₁ (p)	FH	"	Elyot in Schutz nehmen	ABLENKEN
7. Darauf kann ich nur erwidern, Hi → B ₁ (n) daß du einen sehr merkwürdigen Sinn für Humor haben mußt.	Hi → B ₁ (n)	FH	G's Sinn für Humor	disqualifizieren	VORHALTEN
8. Das ist jedenfalls besser, als gar keinen zu haben.	B ₁ (k) → Bs	FH	"	abwerten durch Vergleich	Konträr-Taktik

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
9. Ich sehe nicht, wo da Humor sein soll, in solchem pausenlosen Geschwätz.	W B ₁ (n)	RH FH	Humor	durch kontrastierende Bewertung disqualifizieren	VORHALTEN
10. Du könntest so ja nicht reden, selbst wenn du be-soffen wärst.	B ₁ (d)	FH	Fähigkeit UG's	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
11. Ich würde nicht einmal im Traum daran denken, es zu versuchen.	Z, Ex	RH, RH	"	G provozieren	Konträr-Taktik
12. Es muß ziemlich traurig sein, den Dingen nirgends einen Spaß abgewinnen zu können.	Fs → B ₁ (d)	FH	Humorlosig-verletzen keit UG's		PERSÖNLICH WERDEN
13. Spaß? Du solltest mir sagen, Ex was daran lustig war. Af	Ex Af	RH EH	Elyots Äußerungen	G zur Preisgabe ihres Wertsystems veranlassen	NACHFRAGEN
14. Du tust mir schon leid! Ich bedaure dich schon seit Deauville.	B ₁ (d) B ₁ (d)	FH FH	Person UG's	das Unnormale an UG betonen und ihn dadurch verletzen	LÄCHERLICH MACHEN
15. Ich denke, daß das sehr nett ist von dir. Aber es ist total überflüssig.	Fs → B ₁ (d) Hi	FH FH	"	Gelassenheit und damit indirekt Unverletztheit demonstrieren	Konter-Taktik
16. Und gerade jetzt tust du mir mehr leid als irgendwann.	B ₁ (n)	FH	"	bemitleiden und damit abwerten	

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fr	EH	A 16	Begründung von G	NACHFRAGEN
Hi → B ₁ (d)	FH	Frage UG's durch Ausweichen dis-PERSÖNLICH qualifizieren		WERDEN
17. Warum ausgerechnet jetzt?				
18. Wenn du das nicht selbst merkst, kann ich dir nicht mehr helfen.				
19. Ich weiß nicht, warum du dich mit mir streiten willst? Ich habe mein Bestes versucht, war zu dir freundlich und zurückhaltend.	Vw B ₅ B ₁ (p)	Verhalten UG's	Beendigung oder Erklärung von G	VORHALTEN
20. Du warst auch nicht sehr freundlich zu mir, als ich meinen Koffer stehen lassen habe.	Be → Vw EH	"	sich rächen	Konter-Taktik
21. Nun ja, ich habe wenig Geduld mit Leuten, die ihre Koffer vergessen.	Hs, Er FH	"	einlenken	GENERALISIEREN
22. Ich habe das ja nicht absichtlich getan! Es war das erste Mal, daß ich überhaupt was vergessen habe.	Hi RH	Handlung G's	sich rechtfertigen, indem man den anderen ins Unrecht setzt	
23. Es fällt mir schwer, das zu glauben.	Er FH	"	G ihre Unglaubwürdigkeit vorhalten	ANZWEIFELN

Coward, Text 6

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
24. Wenn du dem Gepäckträger genügend Geld gegeben hättest, wäre alles gut gegangen. Geiz zählt sich eben nicht aus.	EH	Geiz UG's	UG verletzen	VORHALTEN
25. Zum Teufel, sei still!	EH	"	Themenbeendigung	ABBLOCKEN
26. Wie kannst du so zu mir sprechen!	EH	Verhalten UG's	Empörung Ausdruck verleihen	PERSÖNLICH NEHMEN
27. Weil du mir seit Tagen auf die Nerven gehst.	PH	Empfindungen von G	sich Luft machen	PERSÖNLICH WERDEN
28. Oh!	Hs			
29. Du bist nämlich eine von den dümmsten Frauen, die mir je über den Weg gelaufen sind.	PH	G	G disqualifizieren, um sie dadurch zum Einlenken zu bringen	
30. Und du bist der größte Grobian, den ich je getroffen habe.	RH	UG	UG disqualifizieren, um damit gleich zu ziehen	Konter-Taktik
31. O.k., dann sind wir quitt.	PH	Grenze von UG	beenden der Auseinandersetzung	EINLENKEN
32. Eine Sache noch: Du hast deine verdiente Strafe schon bekommen!	PH	Strafe von UG	Schadenfreude ausdrücken, provozieren	

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fr	EH	Strafe von UG	Explikation durch G	NACHFRAGEN
Hi B ₁ (n)	FH FH	"	durch Ausweichen und Anspielungen disqualifizieren	VORHALTEN
Ex	RH			
Bm Hi → Bs	RH EH	Verhalten G's	Entwertung durch implizite Gleichsetzung	Konter-Taktik
W	EH	Elyot	Selbstaufwertung durch Fremdaufwertung	GENERALISIEREN
Hi	FH			
W → B ₁ (d)	FH	A 36	provizieren	PERSÖNLICH WERDEN
Z Vw	RH EH	"	disqualifizieren durch Definition und Vergleich	Konter-Taktik
Ex → B ₁ (d)	FH			

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
39. Hör auf mit diesen Beleidigungen!	D	EH	Äußerungen G's	durch Grenzsignal Verhaltensänderung bewirken	ABBLOCKEN
40. Ich beleidige niemanden. Wenn ich an all die Dinge denke, die du mir von ihr erzählt hast, muß ich lachen, vergleichen damit, wie leicht sie dich wieder fing.	Z B ₁ (d)	RH FH	Äußerungen UG's	lächerlich machen durch Verweis auf eigene Aussagen	PERSÖNLICH WERDEN
41. Du kannst natürlich so tun, als ob du besser wärst. Dabei hast du die Dummheit besessen, einen Trunkenbold zu heiraten.	Vw B ₁ (d) → Bm	EH RH	Verhalten G's	disqualifizieren durch vergleichende Identifikation	Konter-Taktik
42. Das hat sie dir also gesagt. Ich nehme an, daß sie dir auch erzählt hat, daß er sie schlug.	Fs Fs	FH FH	Äußerung Amandas	entwerten, indem man unterstellt, daß der andere nachplappert	NACHFRAGEN UNTERSTELLEN
43. Natürlich hat sie mir das gesagt, und ich bin davon überzeugt, daß es wahr ist.	B ₆ B ₅	RH RH	Erzählung Amandas	Unerschütterlichkeit demonstrieren	

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
44. Ich denke, sie hat dir verschwiegen, daß sie gestern nacht 14 Glas Brandy getrunken hat und daß der Grund, weshalb ihre erste Ehe geschieden wurde war, daß sie zu jeder beliebigen Stunde nachts nach Hause kam, schreiend und saufend.	Hi	Amandas Verhalten	UG über Angriffe gegen Amanda ver- letzen	AUFLAUFEN LASSEN
B ₁ (e)	FH			
45. Wenn er dir das erzählt hat, ist er ein gemeiner Lügner!	Bs	Aussagen von Elyot	sie über Elyot an- greifen	VORHALTEN
46. Er ist keiner, er nicht!	Z	"	Elyot verteidigen	
47. Und wenn du es glaubst, bist du ganz schön blöd, ein hirnloser Dummkopf.	B ₁ (n) Bm	X 46	G angreifen und verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
48. Wie kannst du es wagen, so zu mir zu sprechen. Wie kannst du nur! Ich bin noch nie in meinem Leben so beschimpft worden.	Vw Ex → Vw Hi	X 47	Grenzsignale setzen, um Verhaltensände- rung zu bewirken	PERSÖNLICH NEHMEN
49. Es ist eine ausgezeichnete Gelegenheit für mich, einen Grund zu haben, um dich zu beleidigen. Ich habe dein Ge-B ₁ (d) heul und dein Gemecker schließlich lange genug angehört!	Hi	Verhalten G's	Beziehung zerstören	PERSÖNLICH WERDEN
	FH			

Hansberry

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. (a): Ich werd mal Zeit nehmen bei Fs denen da.	FH	Zeit		
2. (b): Du solltest früher aufstehen.	RH	"	provokieren	BELEHREN
3. (a): Wirklich - würdest du vor-schlagen, wenn's dämmert? Wo ist die Zeitung?	Fr → B ₁ (d)	"	entwerten und Themenwechsel	IRONISIEREN
4. (b): (Schiebt die Zeitung über den Tisch zu ihr und studiert sie beinahe klinisch, so als ob er sie noch nie gesehen hätte) Um die Zeit siehst du B ₁ (d) wie 'ne scheußliche Krähe aus.	FH	Aussehen a's	verletzen	PERSÖNLICH WERDEN
5. (a): (trocken) Guten Morgen al-lerseits.	Bg	Gruß	Ritual vollziehen	
6. (b): Was macht die Schule?	Fr	"	provokieren	
7. (a): (genau so) Herrlich, herrlich. Und weist du, Biologie ist einfach, schau. (Sieht zu ihm auf) Gestern hab ich Hi ein Ding sezziert, das sah genauso aus wie du.	Ex B ₁ (d)	Tätigkeit von a	provokieren	PERSÖNLICH WERDEN
8. (b): Ich hab mich nur gefragt, ob du dich schon entschlossen hast und so.	Er	Entscheidung von a	Erklärung von a	ÜBERGEHEN

Hansberry

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
9. (a): Und was hab ich dir gestern gesagt - und vorgestern?	Hi	FM	Entscheidung von a	provokieren und Ärger ausdrücken
10. (c): (vom Bügelbrett, wie ein unbeteiligter, älterer Mensch) Sei doch nicht so gemein, Benni.	Vw	EH	Verhalten von a	a zu Mäßigung veranlassen
11. (a): (immer noch zu ihrem Bruder:) Und vorvorgestern! und vorvorgestern!	Hi	FM	Entscheidung von a	b provozieren
12. (b): (defensiv) Du interessierst mich doch. Ist daran was Schlimmes? Es sind nicht viele Mädchen, die sich entschließen ...	Er Fr X	FM EH	Beziehung a : b	a provozieren AUSWEICHEN
13. (a): Medizin zu studieren.	Fs	FM	Entscheidung von a	b provozieren
14. (b): Haben wir schon genau ausgerechnet, was das Medizinstudium kosten wird?	Fr	EH	Kosten des Studiums	a provozieren NACHFRAGEN
15. (c): Walter Lee, warum läßt du das Mädchen nicht in Ruhe und gehst zur Arbeit?	Vw	EH	Verhalten b's	Beendigung der IA erreichen VORHALTEN
16. (b): Du weißt doch, daß morgen der Fr Scheck kommt.	Fr	EH	Scheck	Stellungnahme a's NACHFRAGEN

Hansberry

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
17. (a): (auf ihn los, mit der ihr eigenen Schärfe:) Das Geld gehört Mama, Walter, und sie hat zu entscheiden, was sie damit machen will. Mir ist es schnuppe, ob sie damit ein Haus kauft oder ein Raumschiff oder ob sie's irgendwo annagelt und sich daran ergötzt. Es gehört ihr. Nicht uns - i h r !	Hi FH	Scheck	in die Schranken ver- weisen, d.h. Grenzen zeigen	BELEHREN
18. (b): (bitter) Ist das nicht großartig! Du hast bloß den Vorteil deiner Mutter im Sinn, nicht wahr, Mädchen? So ein gutes Mädchen - aber wenn Mama das Geld bekommen hat, kann sie selbstverständlich ein paar tausend beiseite legen, um dir durchs Studium zu helfen - nicht wahr?	Ex Hi B ₁ (p) → B ₁ (d) FH	Verhalten von a	provokieren durch Unterstellen	LÄCHERLICH MACHEN
19. (a): Ich hab hier nie jemanden gebeten, etwas für mich zu tun.	Z RH	"	richtig stellen	
20. (b): Nein! Und der Unterschied zwischen bitten und einfach annehmen, wenn es soweit ist, der ist groß und gewaltig, nicht wahr!	B ₆ Hi → B ₁ (d) FH	Verhalten von a	provokieren	VORHALTEN

Äußerung

21. (a): (wütend) Was willst du von mir, Bruder - soll ich mit der Schule aufhören oder gleich krepieren - was ist dir lieber?
22. (b): Nichts will ich von dir, du sollst bloß nicht so scheinheilig tun. Ich und Ruth, wir haben einige Opfer für dich gebracht - warum kannst du nicht auch was für die Familie tun?
23. (c): Walter, laß mich aus dem Spiel.
24. (b): Du bist schon drin. Stehst du nicht seit drei Jahren auf und arbeitest bei jemandem in der Küche, damit sie nicht nackt herumlaufen muß?
25. (c): Oh Walter, das ist nicht fair ...
26. (b): Es ist nicht so, daß man von dir erwartet, du sollst auf die Knie fallen und sagen, danke, Bruder, danke Ruth, danke Mama - und danke Travis, dir danke ich, daß du seit einem Jahr dasselbe Paar Schuhe trägst ...

HM

Klasse

Thema

Ziel des Sprechers

Taktik

EH

Verhalten
a'sb zu einer verfäng-
lichen Äußerung ver-
anlassen

NACHFRAGEN

EH

RH

"

a provozieren, indem
man seine Meinung
sagtPERSÖNLICH
WERDEN
VORHALTEN

FH

FH

FH

EH

EH

Verhalten
b'snicht mit hineinge-
zogen zu werden

FH

FH

Arbeit
von cin a Schuldgefühle
wecken

VORHALTEN

RH

Verhalten
b'sVerhaltensmodifi-
zierung bewirken

FH

Verhalten
a'sSchuldgefühle bei a
wecken

Hansberry

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
27. (a): (fällt auf die Knie) Aber ich tu es doch - gut? - ich danke allen ... und vergibt mir, daß ich jemals etwas werden wollte, ... vergibt mir, vergibt mir!	Er → B ₁ (d) FH	Verhalten a's	b lächerlich machen und dadurch disqualifizieren	LÄCHERLICH MACHEN
28. (c): Bitte hör doch auf! Deine Mutter kann kommen.	Af Be EH FH	Verhalten a's	Beendigung dieses Verhaltens	
29. (b): Wer zum Teufel hat dir gesagt, du müßtest Ärztin werden? Wenn du deine Pfoten nicht von den Kranken lassen kannst - dann werde Krankenschwester, wie andere Frauen - oder heirate und halt die Schnauze ...	Ex Fr RH EH Hi FH B ₁ (d) FH	Entscheidung von a	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
30. (a): Na endlich kommt's raus ... Drei Jahre hast du dazu gebraucht. Walter, gib's auf, laß mich zufrieden - es ist Mama's Geld.	Ex → B ₆ Fs FH Af EH	Verhalten von b	Beendigung dieses Verhaltens bewirken	ABBLOCKEN
31. (b): Er war auch mein Vater!	Hi → Vw EH	Geld	sein Recht anmelden	VORHALTEN
32. (a): Na und? Mein Vater war er auch - und Travis Großvater - aber das Geld von der Lebensversicherung gehört Mama. Wenn du auf mir rum-	Z RH Fs FH			BELEHREN

hackst, wird sie dir deshalb das Geld auch nicht geben für irgendeinen Schnapsladen - und was mich betrifft, sag ich, Gott segne Mama dafür!

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Er	FH			
Ex → B ₁ (p)	FH	Geld	Recht absprechen und IA damit beenden	
33. (b): Sieh mal - hörst du? Hast du das gehört?	Ex, Ex	RH, RH A 32	Erstaunen ausdrücken und c aufmerksam machen	
34. (c): Liebling, bitte geh zur Arbeit.	Bi	EH	Beendigung der IA durch Ortswechsel b's	ABLENKEN
35. (b): Niemand in diesem Haus wird mich je verstehen.	Fs	RH	Disqualifizierung aller anwesenden Gesprächspartner	
36. (a): Weil du meschugge bist!	Bm	RH	Verhalten b provozieren b's	PERSÖNLICH WERDEN
37. (b): Wer ist meschugge?	Fr	EH	A 36 indirekte Drohung: 'sag das noch mal'	NACHFRAGEN
38. (a): Du - du bist meschugge. Dein Geist ist wirr, Knabe.	B ₁ (d)! H ₁ , B ₁ (d)	FH FH, FH	Verhalten b's provozieren b's disqualifizieren Eigenschaft von b	INSISTIEREN
39. (b): (sieht seine Frau und seine Schwester von der Tür her an, sehr traurig:) Die rückständigste Menschenrasse der Welt-Tatsache.	B ₁ (n)	FH	Kategorie provozieren Mensch	GENERALISIEREN

Hansberry

Äußerung

40. (a): Und dabei gibt es die vielen Propheten, die uns aus der Wüste führen wollen - in den Sumpf! (Walter knallt die Tür hinter sich zu.)

HM

Er → B (d)
1

Klasse

FH

Thema

Propheten

Ziel des Sprechers

b provozieren und
lächerlich machen

Taktik

Konträr-Taktik

Äußerung

Taktik

Ziel des Sprechers

Thema

Klasse

HM

1. Halle, Herr Schräuble! Gut daß ich sie nach der Pause noch antreffe. Es wird ja nun auch langsam Herbst und damit wieder Zeit, die Fensterrahmen neu zu richten. Die Doppelfenster müssen eingesetzt werden, und weil heute schönes Wetter ist, nicht so windig ...

Bg
Fs → B₁
Fs → A₁
EH
FH
EH
Fenster-
rahmen
einhängen

2. Ja, Herr Henkel, ich äh ... das mache ich nicht mehr. Ich habe das bisher jeden Frühling und jeden Herbst gemacht, immer den gleichen Mist, ich bin's jetzt leid.

"
Nichttun der geforderten Handlung
ABBLOCKEN

3. Ja, nun äh, Mist? ... Das ist doch wohl ...

Ex
Ex
RH
RH
G's Ver-
halten

4. Ja, aber das ist doch so! Das ist doch wirklich die dreckigste Arbeit, die ich hier immer machen muß.

Be
B₁ (n)
Vw
FH
FH
EH
Fenster
einhängen
Arbeit
UG seine Weigerung verständlich machen
HOCHSPIELEN

5. Ich würde sagen, das ist doch keine dreckige Arbeit. Lassen sie uns doch nicht so viel Aufhebens machen, möchte ich sagen.

W → B₁ (k)
B₄
FH
RH
"
G's Ver-
halten
Aufforderung durchsetzen
Verhaltensmodifizierung
HERUNTERSPIELEN

Henkel - Schräuble

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
6.	B ₁ (n) B ₂	FH FH	Fenster einhängen	Weigerung verständ- lich machen	HERAUSGREIFEN
7.	Also was das angeht, da kann Hi ich ihnen eine erfreuliche Mitteilung machen: Wir haben nämlich eine neue Aluminium- Hi Leiter gekauft.	FH FH	Leiter	Schwierigkeiten aus- räumen	HERAUSGREIFEN
8.	Sie wissen doch sicher, daß Hi Aluminium ein ganz brüchiges Fs Metall ist. Mit so einer Lei-Hi ter krache ich ganz bestimmt sofort zusammen.	FH FH FH	Leiter- material	Weigerung motivieren/ aufrechterhalten	GENERALISIEREN
9.	Also hören sie, wir wollen B ₄ ! jetzt kein Aufhebens davon machen. Sehen sie, vielleicht ist in der nächsten Woche Hi wieder schlechtes Wetter, B ₁ (p) und ... jetzt ist es gerade noch schön. Nutzen wir also die Gelegenheit, die Dinger Af anzubringen.	RH FH FH EH	Rahmen einhängen	G dazu zu bringen, daß er der Auffor- derung nachkommt	BEGRÜNDEN

10. Sehen sie ... X

Äußerung

III

Henkel - Schräuble

Außerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
17. Nun ja, ich weiß wie das ist, mit den Kollegen untereinander, die machen gern mal so einen Spaß. Wollen wir es doch bitte nicht übertreiben. Ich will mal sehen - ich weiß nicht, ob ich heute nachmittag Zeit habe - dann könnte ich ihnen helfen.	Hi B ₄ Ag	FH RH EH	FH RH EH	HERUNTERSPIELEN
18. Ja, sehen sie, ich mache das jetzt schon fünf Jahre lang. Das ist ja nun mal so, daß der, der erst die kürzeste Zeit in der Firma ist, die schlechteste Arbeit machen muß. Okay, am Anfang habe ich das ja eingesehen, aber jetzt geht das schon fünf Jahre oder so, und nun reicht's mir.	Hi Fs Fs B ₃	FH FH FH FH	" Weigerung motivieren	SICH FESTLEGEN
19. Sehen sie, in der Zeit, die wir jetzt darüber reden, hätte es eigentlich schon längst passiert sein können.	Ex → Z Hi → Vw	RH EH	Aufforderung durchsetzen Verhalten G's	VORHALTEN
20. Aber sie haben doch ganz genau gehört, daß ich das nicht mache.	We!	RH	" Akzeptieren der Nichtbefolgung der Aufforderung durch UG	INSISTIEREN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
21. Hören sie, ich habe gerade gut gegessen, ich habe überhaupt keine Lust, mich über diese bißden Doppel- fenster aufzuregen. Wir wollen das doch nicht künstlich hochspielen. Die Dinger müssen nun mal an- gebracht werden, und damit basta! Stellen sie sie eben davor, und dann, wenn ich heute nachmittag Zeit habe ...	T,Ps B ₁ (n) Af → B ₄ Af! Ex Ag X	FH FH RH EH RH EH	Weigerung G's Modifi- zierung der Af	HERUNTER- SPIELEN INSISTIEREN
22. Ich bin jetzt gerade in der Mittagspause von mei- nen Kollegen geärgert worden, und jetzt fangen sie auch noch an. Sie kön- nen sich vielleicht vor- stellen, daß ich ...	B ₃ Ex X	FH RH	Gründe für Akzeptieren der Weigerung Weigerung durch UG	HOCHSPIELEN
23. In der nächsten Woche werden wir Herrn Teckel zusätzlich einstellen, dann haben sie gut lachen.	Hi	FH	Arbeits- entlastung zur Ausnahmesituation für G, künftig	ABLENKEN
24. Nee, alle Arbeit bleibt immer an mir hängen. Und ganz besonders diese. Man ist doch verdammt noch mal den ganzen Nachmittage damit beschäftigt. So ein Mist!	Hi B ₅ Hi Ex	FH RH FH RH	Emotionale Ein- stellung zu erkennen geben	HOCHSPIELEN

Henkel - Schräuble

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
25. Nun, ich habe schon voriges Jahr gesehen, wie sie die Dinger eingesetzt haben. Sie sind da sehr geschickt.	B ₃ → B ₁ (p)	PH	Fähigkeiten von G, Rahmen ein-zuhängen	Überreden von G	INDIREKT MOTIVIEREN
26. Sie brauchen mir keinen Honig ums Maul zu schmieren.	Z → Vw	EH	"	der Aufforderung nicht Folge zu leisten	PERSÖNLICH WERDEN
27. Kommen sie, machen wir die Sache jetzt.	Af!	EH	"	mit G die Handlung H tun	INSISTIEREN
28. Versuchen sie ruhig, mich anzuschmieren. Ich bin jetzt echt böse. Das kann ich ruhig mal sagen.	Vw Hi Hi	EH FH FH	Behandlung ins Unrecht setzen von G durch UG		PERSÖNLICH NEHMEN
29. Ich habe keine Lust, jetzt noch weiter darüber zu reden. Sie gehen jetzt und setzen die Dinger ein, und wenn das bis drei Uhr nicht passiert ist, dann sprechen wir uns wieder. Und wenn ihnen das nicht paßt, dann gehen sie mal zum Personalchef. Ich habe keine Lust...	B ₁ (n) Af! D Ex, X	PH EH EH RH	Rahmen ein-Aufforderung durch-hängen und setzen Drohung, falls nicht		INSISTIEREN

Henkel-Schräuble

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
30. Wenn sie mir so kommen ... ich habe gerade gesagt, ich mache das nicht, und dabei bleibe ich.	Ex → D Wel, B ₅	EH RH, RH	Weigerung von G	UG ins Unrecht setzen PERSÖNLICH NEHMEN
31. Gut, dann gehen sie jetzt mal sofort zum Personal- chef, dann werden wir ja sehen, ob ... das wäre ja noch schöner, wenn hier jeder ankäme und sagt, ich mach das nicht.	Af D Ex	EH EH RH	" Bestrafung G's	
32. Aha, jetzt bin ich schon irgendwer.	Ex → Vw	EH	Verhalten UG's G gegenüber	UG angreifen, indem man ihn ins Unrecht setzt PERSÖNLICH NEHMEN
33. Also hören sie zu, sie gehen jetzt zum Personalchef, dann AfIX ... ich habe jetzt wirklich keine Lust mehr, mit ihnen zu diskutieren, mir reicht es.	T AfIX Ex	EH RH	Bestra- fung G's	Beendigung der IA INSISTIEREN

Kass, Text 1

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Soll ich dir helfen, die Schuhe ausziehen? Du bist doch sicherlich müde?	Ag, Fr	EH, EH	Hilfe von UG an G	Erhöhung des Taschengelds	NACHFRAGEN
2. Du willst mir helfen?	Fr	EH	Absicht von UG	Geständnis von UG	Konter-Taktik
3. Natürlich, wenn du willst.	B ₅	RH	Ag von UG an G	Akzeptierung des Ag durch G	SICH FESTLEGEN
4. Und darf ich fragen, was mich diese plötzliche Liebenswürdigkeit kosten wird?	Fr → Bs	EH	Absicht von UG	Nennung der Motive von UG für Ag	NACHFRAGEN
5. Geh, Papa!	Ex	RH	Entwertung Beendigung der der Annah- Fragerei men von G		AUSWEICHEN
6. Nix, 'geh Papa'. Wieviel hab ich gefragt?	Z, Fr!	RH, EH	Absicht von UG	Geständnis von UG	INSISTIEREN
7. Also Papa, also ehrlich...	X		Geständnis nachgeben		
8. Aha!	Hs				
9. Wirklich Papa, ich blas am letzten Loch.	Hi → Af	EH	Situation UG	Mitleid erwecken	GENERALISIEREN
10. Und meine Antwort ist nein.	Ab	RH	Taschengeld Abbrechen der IA		ABBLOCKEN
11. Papa, du mußt mir helfen!	Af!	EH	Hilfe von G	Erhöhung des Taschengeldes	INSISTIEREN

Kass, Text 1

Äußerung

III

12. Nein, mein Sohn!

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ab!	RH	Taschengeld	Abblocken	INSISTIEREN

13. Schau Papa, ich brauche einfach ein größeres Taschengeld, das ist die ganze Geschichte.

Hi → Af	EH	"	Erhöhung	KONKRETISIEREN
---------	----	---	----------	----------------

14. Hör zu! Jetzt laß mich mal reden. Und so wahr ich hier bin, ich will kein Wort mehr von dir hören!

T Ex, D	RH, EH	"	Abblocken	ABBLOCKEN
------------	--------	---	-----------	-----------

15. Papa, rechne es dir doch selbst aus. Ich bin 16 Jahre Bealt und drei Dollar die Woche ist eben zu wenig, mit Fahrgeld und Lunch. Und dazu die anderen Ausgaben, z.B. wenn irgendwas plötzlich passiert.

Af, B, (n) Be	EH, FH FH	"	Erhöhung	KONKRETISIEREN
------------------	--------------	---	----------	----------------

16. Wenn du Geld brauchst, such dir eine Arbeit, einen Verdienst. So bin ich zu Geld gekommen.

Ra, Be	RH, FH	Beschaffung von Geld	Verweis auf andere Möglichkeiten	ABLENKEN
--------	--------	----------------------	----------------------------------	----------

17. Ich sehe mich eh nach einer Arbeit um. Aber einweisen ...

Hi Af!	RH EH	Beschaffung Taschengeld	Beschwichtigung	INSISTIEREN
-----------	----------	-------------------------	-----------------	-------------

IV

- 111 -

Kass, Text 1

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
18. Einstweilen, nein! Einstweilen mußst du eben mit dem auskommen, was du hast.	Ab, Af	RH, EH	Ablehnung der Erhöhung	Beendigung der IA	ABBLOCKEN
19. Ich kann aber nicht. Das ist es doch gerade. Schau Papa, Be glaubst du, mir ist es ein Vergnügen, dich immerfort um Geld anzugehen? Ich hasse es. Es ist, wie wenn ich dir das Blut auspressen wollte, und wirklich ich hasse es.	Z, Ex Be Hi Hi B ₅	RH FH FH FH RH	Auskommen mit Taschengeld	Mitleid erregen	HERAUSGREIFEN
20. Halt dein freches Maul!	D	EH	Verhalten UG	Beendigung der IA	ABBLOCKEN
21. Wenns aber wahr ist, Papa. Du bist geizig - ja, sogar Mama sagt es.	B ₅ , B ₁ (n) B ₅	RH, FH FH	Verhalten G	Angriff auf G	INSISTIEREN
22. Mama?	Fr	EH	Mutter	Themenwechsel	ABLENKEN
23. Sie sagt, du hast viel Geld, aber du kannst dich nicht davon trennen.	B ₃ Be	FH FH	Geiz von G	Veränderung des Selbstbildes von G	
24. Na, Mama, die hat es nötig, sich zu beklagen! Mit allem was ich ihr gebe, braucht sie sich noch zu beklagen! Wo ist sie überhaupt? Sie soll mir das doch mal ins Gesicht sagen.	B ₁ (n) Fs Fr	FH FH EH	Mutter als Disqualifizierung Autorität der Autorität		

Kass, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
25. Sie spielt Karten.	Fs	Tätigkeit der Mutter	zu antworten	
26. Kartenspielen? Natürlich schon wieder Kartenspielen. Gott im Himmel, meine Frau wird wirklich eine Spielerin! Jeden Abend nichts als Kartenspielen.	Fs! Fs Ex B ₁ (n) Fs	"	Emotionsabfuhr	
27. Also, Papa, sei nett, gib mir einen Extradollar, hm?	B ₁ (p), B ₁	Taschengeld	Erhöhung	INDIREKT MOTIVIEREN
28. Zum Donnerwetter, was ist eigentlich los mit meiner Familie? Mama weiß, ich hab's nicht gern, wenn sie Karten spielt. Wie oft soll ich ihr das noch sagen?	Bm Fr Fs Fs	Tätigkeit der Mutter	Ablenken	ÜBERGEHEN
29. Also ja oder nein, gibst du mir einen lausigen Dollar mehr die Woche, daß ich auskommen kann?	Fr → Af	Taschengeld	Erhöhung	INSISTIEREN
30. Was geht hier eigentlich vor, möchte ich wissen? Gott im Himmel, was tut ihr mir an! Früher war das eine Familie, auf die ich stolz sein konnte, eine Familie, die Respekt vor dem Familienoberhaupt hatte.	Ex Ex Fs → Vw	Familie	Beeindrucken von UG und Beendigung des Taschengeld- themas	ÜBERGEHEN

Kass, Text 1

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
31. Ja oder nein, Papa? Sag schon!	Fr→Af! Af	EH EH	Taschen- geld	Erhöhung	INSISTIEREN
32. Sag schon! Nein sage ich, absolut und ein für allemal nein! Mit großem N geschrieben!!!	Ab,Ex Ex	RH,RH RH	"	durch Einsatz von Autorität Gespräch beenden	ABBLOCKEN
33. Aber ich möchte doch hie und da mal mit einem Mädél ins Kino gehen...	Hi→Af!!	FH	"	Erhöhung	INSISTIEREN
34. Drei Dollar die Woche ist genug!	Fs→Ab	FH	"	Gespräch beenden	ABBLOCKEN
35. Pa, aber du willst doch, daß dein Sohn ein normaler, gesunder junger Mann wird, der mit Mädchen ausgeht?	Wa→Af!!!	EH	"	Stolz des Vaters rühren	INSISTIEREN
36. Jetzt ist aber wirklich genug, du frecher Lausbub, sonst hau ich dir gleich paar runter.	D Bm D	EH RH EH	Verhalten UG	Beendigung der IA	ABBLOCKEN

Klass, Text 2	Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1.	Möchtest du vielleicht deine Bi Füße aufheben?	Bi	EH	Handlung G's	Handlungsdurchführung	
2.	Hm?	Hs				
3.	Möchtest du nicht vielleicht doch deine Füße aufheben?	Bi!	EH		"	
4.	Hm?!	Hs				
5.	Zum Teufel! (hebt einen Fuß hoch, kehrt darunter weg) So jetzt kannst du sie wieder herunternehmen.	Ex Af	RH EH	Handlung G's	Handlungsdurchführung	
6.	Hei, was?	Hs				
7.	Na, hallo Träumer! Kennst du mich noch, deine geliebte Frau?	Ex Fr → B ₁ (d)	RH FH	"	G verspotten	IRONISIEREN
8.	Ja, ja, ich habe nur gerade etwas überlegt.	Hs Hi	FH	"	sich rechtfertigen	AUSWEICHEN
9.	Überlegt? Geschlafen hast du!	Ex, W	RH	"	G disqualifizieren	VORHALTEN
10.	Nein	Z	RH	K 9	Entwerten von K 9	

Kass, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
11. Mit offenen Augen geschlafen. Ex Das kenne ich. Vater hat das Hi auch immer gemacht, wenn er B ₃ Mutter nicht mehr zuhören wollte, um unangenehmen Un- terhaltungen auszuweichen. Versuchst du wohl auch!	RH FH FH...	Verhalten G's	G disqualifizieren	VORHALTEN
12. Nein!	Z	Interpretation des Verhaltens G's durch UG	Interpretation des Verhaltens G's durch UG	
13. Willst wohl auch Versteck mit dir selbst spielen?	B ₁ (d)	Verhalten G's	Lächerlich machen (= disqualifizieren)	PERSÖNLICH WERDEN
14. Ich habe nur so über ver- schiedenes nachgedacht, wirklich.	Hi B ₅	Nachdenken G's	eigenes Verhalten selbst deuten	AUSWEICHEN
15. Du kannst mir ruhig die Wahrheit sagen, Stanley.	Af	Verhalten G's	G dazu bringen, daß er zugibt, geträumt zu haben	UNTERSTELLEN
16. Wirklich, ich habe nur gerade ...	B ₅	"	Zurückweisung der Interpretation UG's	AUSWEICHEN
17. Stan, ich kenne niemanden wie dich, du bist das faulste ...	Ex, Hi → Vw	Faulheit G's	Disqualifizierung G's	VORHALTEN

Kass, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fr	EH	A 17	Explikation der Behauptung durch UG	NACHFRAGEN
Ex → B ₅ Vw	RH EH	Faulheit G's	Präzisierung der Disqualifizierung	INSISTIEREN
Vw	EH	"	Rechtfertigung	PERSÖNLICH NEHMEN
Hi → Vw	EH			VORHALTEN
Be	RH	Arbeit G's		
Ex	RH			
Be → Vw	EH			
Vw	EH			
Vw	RH FH EH	Faulheit G's	G disqualifizieren	INSISTIEREN
Vw	EH	Funktion der Be- schuldigung- gen	Themenwechsel und Explikation	VORHALTEN

Kass, Text 2

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
23. Du bist ein junger Mensch. Du müßttest irgend etwas tun, etwas unternehmen in deiner freien Zeit. Irgend etwas, das einen Sinn hat. Golfspielen; oder lerne Tennis. Ich meine nur irgend etwas. Aber so, gar nichts, das ist doch wirklich unerträglich.	Hi V V V B ₁ (n)	EH EH EH EH FH	Inaktivität G's	aktivieren	ÜBERGEHEN BELEHREN
24. Ich bin nun mal kein sportlicher Typ.	Be → Ab	RH	"	Themenänderung	ABBLOCKEN
25. Dann müßttest du eben lernen, sportlich zu sein. Es gibt schließlich Lehrer für alle möglichen Sportarten. Schau mal Hanson an. An dem kannst du dir ein Beispiel nehmen.	Hi Fs → Vw Hi Fs	FH EH FH FH	"	Vorschläge machen, um ihn zu aktivieren	VORHALTEN
26. Uff!	HS				
27. Und der ist doch viel älter als du und trotzdem jede freie Minute am Golfplatz. Schämst du dich eigentlich nicht vor dir selbst, wenn du dich mit ihm vergleichst? B ₁ (d) Es muß ja nicht gerade Sport sein. Lies ein Buch. Wir haben massenhaft Bücher, die	Hi Fs B ₁ (d) V	FH FH FH EH	Hanson als Vorbild Möglich- keiten der Freizeitgestaltung: Sport	G zu aktivieren/ Stellungnahme ab- geben	VORHALTEN

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
du noch nicht einmal aufgemacht hast. Wozu bestelle ich jeden Monat ein Buch vom Buchklub? Oder höre Musik! V	Fs Vw	FH EH EH	Lesen Musik		
Möchte wissen, warum wir tausend Dollar für die Stereoanlage ausgegeben haben. Nach der ersten Woche hast du nicht ein einziges Mal mehr zugehört. Um Himmels willen, Stan, man kann doch etwas für seine Bildung tun. Wofür lebst du eigentlich? Was ist dein Lebenszweck? Ich habe dich etwas gefragt!	Fs Hi Vw Vw Fr Af	FH FH EH EH EH EH	Bildung Existenz		GENERALISIEREN
28. Merkwürdig, darüber habe ich gerade nachgedacht.	B ₅ → B ₁ (d)	FH	"	UG verunsichern	HERAUSGREIFEN und IRONISIEREN
29. Es ist doch wirklich eine Schande, daß ein junger Mensch zwei Tage der Woche völlig nutzlos vergeudet. Alles, was du kannst, ist das Haus verdrecken.	Vw B ₁ (n)	EH FH	Freizeit	G anklagen	VORHALTEN
30. Gott, wenn die Woche vorbei ist, bin ich zu müde. Ich arbeite wirklich die ganze Woche verdammt schwer.	Ex Hi Be	RH FH FH	Grund für Inaktivität	Vorwürfe zurückweisen, Gegendarstellung	HOCHSPIELEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ex → B ₁ (e)	FH		Begründung entwerfen	ABBLOCKEN
Fs	FH	Verdienst G's	Vorwürfe entkräften	VORHALTEN
Hi	FH			
Hi	FH	Freizeit G's	Argumente G's als Ausflüchte hinstellen	KONKRETISIEREN
Hi	FH			
Ex → B ₅	RH	G's Müdigkeit	beendigen	HERAUSGREIFEN ABBLOCKEN
Fr → Vw	EH			
Ex	RH	Leben G's	recht behalten und G disqualifizieren	GENERALISIEREN
B ₁ (n)	FH			
B ₁ (e)	FH			
Ex	RH	"	Explikation dieser Bewertung	NACHFRAGEN
B ₆	RH	Zweck der Arbeit Kinder	Angriff gegen seine 'Achillesverse'	VORHALTEN
Ex	RH			
Fr	EH			
Fs → Vw	FH			

31. Ach ja!

32. Es war nicht leicht, die fünfzigtausend für das Haus zu verdienen. Das müßtest du eigentlich wissen.

33. Ich spreche vom Wochenende. Daß du während der Woche schwer arbeitest, weiß ich!

34. Na also! Hab ich dann nicht auch das Recht, während des Wochenendes müde zu sein?

35. Ich weiß nicht, Stan, ich weiß nicht. Es kränkt mich nur, daß du so gar nichts aus deinem Leben machst. Das ganze Leben für nichts.

36. Für nichts?

37. Zugegeben, du arbeitest schwer. Na und? Wofür eigentlich? Keine Kinder!

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
38. Elvira!	Ex → Af	EH	Kind	Verhaltensänderung
39. So ist es aber, Stan. Du hinterläßt nichts.	B ₅ B ₁ (n)	RH FH	Nachkommen	angreifen
40. Warum mußt du damit schon wieder anfangen?	Vw	EH	"	Interaktion beenden
41. Ich weiß, es ist nicht deine Schuld. Und ich mache dir auch keinen Vorwurf.	B ₄ Hi	RH FH	Schuldfrage	Angriff gegen Mutter G's
42. Niemand kann etwas dafür!	B ₅ → B ₁ (e)	FH	"	Themenwechsel
43. Ah!	Hs			ABBLOCKEN
44. Nieman kann etwas dafür.	B ₅ !	RH	"	INSISTIEREN
45. Das kannst du dir ja einreden. Aber ich habe nicht, wie du, Angst vor der Wahrheit, Stan. Wie du damals Mumps hattest, hätte dich deine Mutter nicht zu früh aufstehen lassen dürfen. Das ist die Wahrheit, die du nicht wahrhaben willst. Jeder Mensch weiß, wie gefährlich das für einen Mann ist.	Vw Hi → Vw Vw Fs Fs	EH EH EH FH FH	" " Mutter G's angreifen G überzeugen	VORHALTEN BELEHREN

Kass, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
46. Wir wissen doch nicht, ob sie mich zu früh aufstehen lassen hat.	Z	RH Schuldfrage	Verteidigung der Mutter	ANZWEIFELN
47. Der Doktor hat gesagt ...	B ₃	FH "	Autoritätsbeweis	BELEHREN
48. Der Doktor war nicht dabei. Und meine Mutter bestreitet es.	W Hi	RH FH "	Argumentation von UG entwerfen	VORHALTEN
49. Natürlich bestreitet sie es. Deine Mutter hat auch Angst vor der Wahrheit, Stan.	B ₆ VW!	RH EH "	Entwertung von G's Argumentation	INSISTIEREN
50. Also bitte, Elvira!	Ex- Af	EH UG's Verhalten	Themenwechsel	ABBLOCKEN
51. Und du tritts in ihre Fußstapfen.	Hi- Vw	EH Verhalten G's	indirekte Verurteilung	VORHALTEN
52. Ein Mensch ist solange unschuldig bis das Gegenteil bewiesen wird.	Hi- Vw	EH "	UG zum Einlenken veranlassen	GENERALISIEREN und VORHALTEN
53. Besonders deine Mutter, Stan, nicht wahr?	B ₅ - B ₁ (d)	FH Schuldfrage	G über seine Mutter treffen	PERSÖNLICH WERDEN (IRONIE)
54. Elvira!	Ex- D	EH Verhaltensänderung von UG	Verhaltensänderung von UG	ABBLOCKEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
55. Ich kann einfach nicht darüber hinwegkommen, Stan, und ich werde ihr das nie verzeihen. Ich weiß, es ist ihre Schuld.	Hi Vw! Bs	FH Schuldfrage EH EH	Emotionen freien Lauf lassen	SICH FESTLEGEN
56. Der Arzt sagt auch, wenn ich nicht steril wäre, hätten wir wahrscheinlich keine Kinder, wegen ...	Be → Vw	FH "	Angriff gegen UG	VORHALTEN
57. Ach!	Hs → Ex	RH "	Ärger Luft machen	
58. Wegen deiner schlecht gelagerten Gebärmutter.	Hi	FH "	UG Schuld zuschieben	
59. Das ist nicht wahr! René hat auch eine schlecht gelagerte Gebärmutter und zwei dennoch reizende Kinder. Also, Stan, nur sich nichts vormachen!	Z Be Vw	RH FH EH	Entkräftigen der Argumente von G	VORHALTEN
60. Ich habe genug von der Unterhaltung. Könnten wir nicht das Thema wechseln?	Ex → Af Bi	EH EH	sich nicht streiten	ABBLOCKEN
61. Wir sollten ein Kind haben, Stan! Wenn du willst, bin ich jederzeit bereit, ein Kind zu adoptieren.	Hi → Af Ag	EH EH	zur Adoption überreden	

Kass, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ab	RH	Kind	Adoption ausreden	ABBLOCKEN
B ₄	RH	Adoption eines Kindes	überreden	HERUNTER-SPIELEN
	EH	Adoption eines Hundes	eigenen Wunsch durchsetzen und entwerthen ihres Vorschlags	ABLENKEN
B ₁ (d)	FH	"	Ablehnung durch Disqualifizierung	PERSÖNLICH WERDEN
	FH FH	Adoption	Ablehnung begründen	ABLENKEN
B ₁ (n) Fs	FH FH			
B ₁ (d)	FH	A 66	Entwertung des Arguments	ABBLOCKEN durch PERSÖNLICH WERDEN

62. Das kommt überhaupt nicht in Betracht, ganz ausgeschlossen!

63. Es wäre bestimmt nicht das Schlimmste.

64. Wenn schon adoptieren, könnten wir genauso gut einen Hund oder sonstwas ins Haus nehmen.

65. Also das ist ungefähr das Dummste, was ich je gehört habe.

66. Kann ich auch nichts machen. Er So denke ich eben über adoptieren. Ich habe keine Lust, jedem dieser idiotischen Nachbarn auf die Nase zu binden, daß wir keine Kinder haben können.

67. Das ist doch Blödsinn!

Kass, Text 2

Äußerung

68. Elvira hör mal zu! Ich habe wirklich in letzter Zeit ernstlich darüber nachgedacht, über einen Hund meine ich. Wenn ich einen Hund hätte, das wäre doch etwas für meine freie Zeit. Glaubst du nicht?	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
	T		Hund	UG überreden	ABLENKEN
	B ₃	FH			
	V	EH			
	Fr	EH			
69. Das möchte mir noch fehlen.	Ex→Ab	RH	"	Beenden der weiteren diesbezüglichen Diskussion	ABBLOCKEN
70. Ich könnte ihn Kunststücke lehren!	V	EH	"	UG überreden	ABLENKEN
71. Also jetzt hab ich genug.	D	EH	Verhalten G's	Beendigung der IA	ABBLOCKEN

Äußerung

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
Elaine	Ja, Mama?	Komm mal herein!	Ich kämme mich gerade.	Kann ich zu dir kommen?	Bitte nicht, hier schaut es schrecklich aus.	Dann komm bitte her.	Aber meine ganzen Nadeln und Haarspangen sind hier.	Ich möchte nicht allein sein, Elaine.	Aber du sagst doch immer, es ist unhygienisch, sich in der Küche zu kämmen. Haare könnten auf den Tisch fallen.
HM	Ss	Hs	Af	Hi	Fr	Af	Be → We	Bi	Hi
Klasse			EH	RH	EH	FH FH	FH	EH	FH
Thema			Handlung von G		Handlung von UG	"	Handlung von G	Bedingung für Handlung von G	Norm von UG
Ziel des Sprechers		Hörersignal	Handlungsrealisierung	keine Handlungsrealisierung	Erlaubnis zur Handlungsrealisierung	keine Handlungsrealisierung	keine Handlungsrealisierung	Wunsch von Erfüllung durch G	Nichterfüllung von Handlung durch G
Taktik	Reaktion				NACHFRAGEN	AUSWEICHEN	AUSWEICHEN		AUSWEICHEN

Kass, Text 3

Äußerung

11. Macht auch nichts. Außer mir und dir ist ohnehin niemand mehr an dem Tisch.

12. Elaine, wenn du willst, kann ich dich frisieren.

13. Ich kämme mich lieber allein. Ich finde nicht, daß dein Geschmack in Frisuren besonders gut ist.

14. Ich habe dich 14 Jahre frisierst, dich und deine Schwester.

15. Ich trage aber nicht mehr Zöpfe oder Grefelfrisur.

16. Wäre aber viel besser. Dein Haar schaut nie mehr ordentlich aus, seit du keine Zöpfe mehr trägst.

17. Ich bin aber nicht mehr 14 Jahre.

18. Dein hübsches Gesicht ver-schwindet ganz unter der Schwinkerei und den vielen Kämmen und Haarspangen.

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
B ₄	RH	Entwertung der eigenen Handlung durch G Norm	Erfüllung von Handlung durch G	BELEHREN
Fs	FH			
Ag	EH	Handlung von UG	G bei sich haben	
Ab	RH	"	keine Handlung von UG	
Er → B ₁ (n)	FH			
Hi → Vw	EH	"	sich behaupten	VORHALTEN
Hi → W	RH	keine Handlung von UG	keine Handlung von UG	KONKRETISIEREN
B ₁ (k)	FH	Frisur von G	Änderung der Frisur von G	VORHALTEN
B ₁ (n)	FH			
Hi → W	RH	Angemessen-Disqualifizierung heit der Frisur	von UG	KONKRETISIEREN
B ₁ (p)	FH	"	Änderung der Frisur von G	VORHALTEN
B ₁ (n)	FH			

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ex, Af B ₁ (d)	RH, EH FH	Geschmack allgemein	UG zum Schweigen bringen oder Themen- wechsel veran- lassen	
19. Oh Mama, hör auf, über Mode zu sprechen. Du hast überhaupt kein Gefühl für Mode oder Stil.				
B ₁ (k)!	FH	Geschmack	Änderung der Frisur	INSISTIEREN
B ₁ (c)	FH			
B ₁ (n)	FH			
20. Zöpfe schau immer ordent- lich aus und sind leicht zu frisieren. Und sie unterstreichen die natür- lichen Vorzüge einer Frau. Ich kann dir nur sagen, mit deiner Schminkerei und Schmierererei um die Au- gen sieht man überhaupt nicht mehr, was für wunderschöne, tiefbraune Augen du hast.				VORHALTEN
B ₁ (p)	FH			
Ra B ₁ (d)	RH FH	Alterna- tive (Geschmack)	Änderung des Ver- haltens von UG	PERSÖNLICH WERDEN
21. Du solltest selbst einmal versuchen, dich ein biß- chen zurecht zu machen. Aber du wirst niemals verstehen, was Männer lockt.				
Ex → D	EH	Verhalten von G	Änderung des Verhal- tens von G	ABBLOCKEN
22. Sei nicht so frech!				
Fs! → B ₁ (d) B ₁ (p) V, Be	FH FH EH, FH	Wertvor- stellungen von G	Änderung des Ver- haltens von UG	INSISTIEREN
23. Wenn es aber wahr ist. Du könntest um 10 Jahre jün- ger aussehen, wirklich. Du müßttest nur etwas				

Kass, Text 3

Änderung

'make up' benutzen und hie
und da mal zu einem Friseur
gehen. Leisten kannst du es
dir ja schließlich.

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
24. Ich ziehe Natürlichkeit vor, das weißt du. Und ich habe immer vorgezogen, natürlich auszusehen. So ist mein Charakter, so bin ich. Und ich finde es bei weitem besser, wenn du etwas natür- licher aussehen würdest.	B ₁ (k) → W B ₅ RH RH FH, FH	Wertvor- stellungen von UG = Natürlich- keit	G zu überreden und den eigenen Standpunkt zu bekräftigen	INSISTIEREN
25. Ach, was weißt du, Mama!	Ex, B ₁ (d) RH, FH	Inkompe- tenz von UG	Beendigung des Themas	PERSÖNLICH WERDEN
26. Was weiß ich von was?	Fr EH	Themati- siert die Formel	Will G in Verlegen- heit bringen	NACHFRAGEN
27. Oh, von allem!	B ₁ (d) FH	Inkompe- tenz von UG	Disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
28. Ich verstehe dich nicht. Wohin gehst du übrigens heute abend?	Hi, Fr FH, EH	Unverständ- nis von UG und Ziel von G	Themenwechsel	SICH DUMM STELLEN NACHFRAGEN
29. Wo ich immer hingehe.	Ex RH	Ziel von G	Antwortmeidung/ provokieren	AUSWEICHEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fr	EH	Ziel von G	Antwort von G	NACHFRAGEN
B ₄	RH	"	Antwortvermeidung/ provokieren	AUSWEICHEN
Z, Vw	RH, EH	"	Antwort von G	VORHALTEN
X				
T, Fr!	EH	Ziel von G	Antwort von G	INSISTIEREN
Fr	EH	Strategie von UG	Ziel von UG	NACHFRAGEN
Ex	RH	Explikation von (35)	Verstehen der Intention von G/Ärger ausdrücken	
Fr	EH	Strategie von UG	Ziel von UG	NACHFRAGEN
B ₁ (p) → Fr! EH		Frage von UG	Antwort von G	INSISTIEREN

VI

VII

Kass, Text 3

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
39. Ich gehè aus. Was stellst du dir eigentlich vor, wohin ich gehe?	Hi, Fr	FH, EH	Ziel von G	Antwort von G und provozieren	NACHFRAGEN
40. Na, ist diese Frage wirklich etwas so Außergewöhnliches? Ich habe immer geglaubt, alle Mütter fragen ihre Töchter ...	Ex, Fr	RH, EH	Norm-Verhalten	Bestätigung durch UG, Rechtfertigung der Frage	AUSWEICHEN
X					
41. Du bist aber nicht wie alle Mütter, leider.	B ₁ (n)	FH	"	keine Bestätigung durch G	ENTWERTUNG
42. So, also ich gebe zu ...	Ex, X	RH			
43. Ich gehe mit einem Kollegen von der staatswissenschaftlichen Fakultät aus. Bist du jetzt zufrieden?	Hi	FH	Ziel von G	Beendigung des Themas	
	Ex	RH	Akzeptabilität der Antwort	Beendigung der Auseinandersetzung	
44. Ja, ich wollte es nur wissen. Irgendwie kommt es mir vor, daß ich in letzter Zeit mit dir den Kontakt verloren habe.	B ₆ Hi	RH FH	" Beziehung UG-G	G die Gewissheit geben Äußerung der Einstellung von G zur Beziehung UG-G	NACHFRAGEN
45. Wenn du glaubst, daß ich mich jetzt schrecklich schuldig fühlen werde, hast du dich gründlich geirrt.	Hi, B ₁ (n)	FH, FH	Beziehung	Erwartungsabbau bei UG	

Äußerung

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
46. Was meinst du mit schuldig?	Fr	EH	Erklärung (45)	Explikation	NACHFRAGEN
47. Mama, ich bin jung, in der Blüte meines Lebens!	Hi → B ₁ (p)	FH	"	potentielle Vorwürfe abblocken	VORHALTEN
48. Ja, das weiß ich.	B ₆	RH	"		AUSWEICHEN
49. In meinem Alter geht man aus und unterhält sich.	Hi	FH	Verhalten Jugendlicher	"	
50. Natürlich, Elaine.	B ₆	RH	"	Erwartung durchbrechen	AUSWEICHEN
51. Es ist ungerechtfertigt, wenn du von mir erwartest, daß ich zu Hause sitze und dir Gesellschaft leiste.	Hi	FH	Erwartungen von UG		
52. Das erwarte ich nicht von dir.	B ₅	RH	"	"	
53. Schließlich bist du doch keine Invalidin.	Hi → B ₁ (p)	FH	Selbständigkeit von UG	Verstärkung und damit Durchsetzung des Entschlusses	Ent-VORHALTEN

Kass, Text 4

Äußerung

Taktik

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fr	EH	Anwesen-	Begründung von G	
Fr	EH	heit von G		
Hi, Af	FH, EH	Kooperation	Hilfe von UG	SICH FESTLEGEN
Fr → Vw	EH	Anwesenheit von G	Rechtfertigung	INSISTIEREN
Hi → Er	FH	"	"	
Ex	RH	Verlassen	Begründung von G	NACHFRAGEN
Fr	EH	des Arbeits-		
		platzes		
Ex	RH	"	Beendigung des Nachfragens	AUSWEICHEN
Ex → Fr	EH	Begrün-	Ärger ausdrücken	PERSÖNLICH
B ₁ (d)	FH	dung von G	und Entwerten von A 16	WERDEN
Ex, Be	RH, FH	Begrün-	Beendigung des Themas	AUSWEICHEN
		dung durch G		
Fr	EH	"	Explication der Begründung	NACHFRAGEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
10. Ja.	B ₆	RH	Beendigung der IA durch G	
11. Weiß Vater davon?	Fr	EH	Explikation der Begründung	NACHFRAGEN
12. Natürlich weiß er. Er ist der Chef.	Hi Be	PH FH	Beendigung des Themas	BELEHREN
13. Was redest du da für Unsinn. Hör auf, hin und her zu rennen, du machst mich ganz schwindlig. Bleib stehen und sag mir, was du eigentlich vorhast.	B ₁ (d) Af Er Af, Af	PH EH FH EH, EH	Begründung von G	PERSÖNLICH WERDEN VORHALTEN
14. Ich suche den Bar-Mizwa-Beutel, den Großvater mir geschenkt hat. Er war immer im obersten Schubfach meines Schreibtischs.	Hi Fs	PH FH	Themenwechsel	ÜBERGEHEN
15. Was?	Ex	RH		
16. Den Samtbeutel mit meinem Gebetsbuch und Schal.	Hi	FH	"	Eröffnung neuer IA
17. Ah, den Beutel! Der war voller Mottenlöcher.	Ex Fs	RH FH	"	sich rechtfertigen RECHTFERTIGEN
18. Ja, den suche ich.	B ₅	RH	"	Bewertung der Antwort INSISTIEREN

Kass, Text 4

Äußerung

HM Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

19. Den hab ich weggeworfen, weil er voll von ...

Er FH

Erklärung

Taktik

20. Du hast ihn weggeworfen?

Fr → Vw

"

Rechtfertigung von UG

NACHFRAGEN

21. Du hast ihn nach der Bar-Mizwa nie mehr benützt. Wozu brauchst du ihn auf einmal?

Be

FH

"

Begründung von G

Konter-Taktik

22. Warum hast du ihn weggeworfen?

Fr → Vw

Handlung von UG

Rechtfertigung von UG

NACHFRAGEN

23. Du hast ihn nach der Bar-Mizwa nie mehr benützt. Wozu brauchst du ihn auf einmal?

Be

FH

Bar-Mizwa Beutel

Erklärung bzw. Begründung der Handlungsziele von G

NACHFRAGEN (Konter-Taktik)

24. Warum hast du ihn weggeworfen?

Fr! → Vw

Handlung von UG

Rechtfertigung

INSISTIEREN

25. Als wir von New York nach Scarsdale übersiedelten, habe ich ihn weggeworfen. Er war schmutzig.

Hi

FH

"

"

26. Dann muß ich einen anderen haben.

Fs

FH

Bar-Mizwa Beutel

Forderung aufstellen

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
27. Einen anderen? Wozu?	Fr, Fr→Ex EH, RH	Bar-Mizwa Beutel	Begründung seiner Handlungsziele	NACHFRAGEN
28. Mutter, du hättest ihn nicht wegwerfen sollen. Er hat mir gehört.	Vw Be EH FH	Handlung von UG	ins Unrecht setzen	VORHALTEN
29. Hör mal! Ich verstehe nicht, was du da redest. Warum bist du nicht im Geschäft?	T, B ₁ (e) Fr→Vw FH, FH EH	Anwesenheit von G	Rechtfertigung von G und Entwertung von G's Argumenten, Themenwechsel	Konter-Taktik
30. Das habe ich dir doch erklärt.	Hi→Vw EH	"	Beendigung der Nachfrage	VORHALTEN
31. Was ist geschehen? Hast du dich mit Vater gestritten?	Fr→Ex Fr RH EH	Erklärung der Anwesenheit	Erklärung durch G	NACHFRAGEN
32. Nein.	Z RH	Streit mit Vater	Vermutung von UG zurückweisen	
33. Was sonst? Red schon!	Fr, Af EH, EH	Anwesenheit von G	Erklärung von G	NACHFRAGEN
34. Autos vermieten, befriedigt mich nicht mehr, Mutter.	Er FH	Tätigkeit von G	Erklärung für UG	
35. Befriedigt dich nicht? Macht dich nicht glücklich? Wen macht Arbeit schon glücklich?	Ex Ex Vw RH RH EH	"	ins Unrecht setzen	VORHALTEN

Kass, Text 4

Äußerung

36. Manche sind glücklich mit ihrer Arbeit, Mutter. Wo ist mein Bar-Mizwa Anzug?

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Fs	FH	Bar-Mizwa Anzug	Themenwechsel	
Fr	EH			

Krechel, Text 1

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Tag!	Bg	EH	Begrüßung		
2. Das ist aber selten, daß du kommst, Erika.	Hi→Vw	EH	Besuch der UG bei G	Verhaltensänderung herbeiführen	VORHALTEN
3. Häufig genug.	W	RH	"	keine Verhaltensänderung	Konter-Taktik
4. Findest du? Ich hätte mir immer gewünscht, meine Tochter würde sich ein bißchen mehr für mich interessieren, auch wenn sie verheiratet wär.	Ex Hi!→Vw	RH EH	"	UG ins Unrecht setzen	INSISTIEREN
5. Ja, ja, die Leier kenn ich.	B ₁ (e)	FH	Verhalten von G	Themenwechsel	ABBLOCKEN
6. Du redest von Leier. Ich mein das bitter ernst.	Ex Vw	RH EH	" Selbstbewertung	UG soll sich entschuldigen	PERSÖNLICH NEHMEN
7. Ich auch.	Ex→Vw	EH	"	nicht entschuldigen	VORHALTEN
8. Schon wie du kommst. Du sagst 'Tag' und stehst in der Gegend, als wärste fremd hier. Als hätteste nie hier gewohnt. Komm, setz dich hin aufs Sofa.	Hi→Vw Fs→B ₁ (n) Af→Ag	EH FH EH	Bewertung von UG's Verhalten	Unangemessenes Verhalten verdeutlichen	Konter-Taktik

Krechel, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
9. (Setzt sich automatisch) Soll ich nächstens vielleicht ein Knickschen machen und 'Tag, liebe Mama' sagen? Ich kann dir auch ein Küß- chen geben, wenn du Wert darauf legst.	Fr → B ₁ (d) FH Hi → B ₁ (d) FH	Verhalten UG's	Lächerlich machen	PERSÖNLICH WERDEN
10. Nä, das brauchst du nicht. Aber ein klein bißchen kannst du auch daran denken, daß ich auch mal was von meiner Tochter haben will.	Z → B ₄ Vw! RH EH	"	Verhaltensänderung	BELEHREN
11. Kaum bin ich in der Tür, da fängste schon wieder an: Ich will auch mal was von meiner Tochter. Hastе sonst nix, von dem du was hast?	Vw Ex RH EH	Verhalten G's	"	VORHALTEN
12. Du weißt schon, was ich mein B ₄ Erika.	RH	Verstehen	Beilegung des ent- standenen Konflikts	SICH NICHT FEST- LEGEN
13. Was willste überhaupt von mir?	Fr → Bw EH	Beziehung UG - G	Themenwechsel	VORHALTEN
14. Kannst du nicht verstehen, B ₄ daß ich abends geschafft bin und nicht jedes Wort auf die Goldwaage leg?	RH	Äußerungen von G + Zustand	Beilegung des ent- standenen Konflikts	EINLENKEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
15. Ich bin auch geschafft, das B ₁ (k) kannst du mir glauben. Wenn B ₁ ich abends aus dem Büro komm, B ₅ bin ich tot. Ich sitz von B ₁ (n) morgens bis abends da und hab nicht mal eine richtige Mittagspause, weil ich dann B ₃ einkaufen geh. Gehen müste. Für den Ede und für mich Fs fürs Abendessen.	FH RH FH FH FH	Zustand von UG	Herstellung der glei-VORHALTEN chen Interaktionsbe- dingungen für beide	
16. Ich freue mich doch, daß B ₁ (p) du kommst.	FH	Besuch UG's	Beschwichtigen positive Einstellung vermitteln	EINLENKEN
17. Das muß nicht sein, daß man Vw gleich übereinander herfällt.	EH	Empfang UG's durch G	Entschuldigung G's	VORHALTEN
18. Übereinander herfallen, haste Ex gesagt? Ich fall nicht über dich her. Mir kannste das Z nicht vorwerfen. Vw	RH RH EH	Äußerungen von UG	Entschuldigen UG's	PERSÖNLICH NEHMEN
19. Jawohl, übereinander her- B ₅ → Vw! fallen hab ich gesagt.	EH	Empfang UG's durch G	Entschuldigung G's	INSISTIEREN G

Krechel, Text 1

Kußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
20. (Kämpft mit den Tränen) Zum übereinanderherfallen gehören schließlich zwei. Du fällst mit der Tür ins Haus rein, und wenn ich mich freu, daß du endlich mal gekommen bist, sagst du: Die Leier kenn ich.	Fs → Bs B ₁ (k) B ₁ (p) Vw	EH FH FH EH	Empfang UG's durch G	VORHALTEN
21. Daß du dich freust, haste nicht gesagt. Mir ist es wurscht.	Z Hi	RH FH	Einstellung nicht entschuldigen von G zum Besuch	
22. Ja, daß ich mich freu ist doch selbstverständlich.	B ₅ → B ₁ (p)	FH	"	EINLENKEN
23. Komm, setz dich hin.	Af → Ag	EH	Verhalten G Themenwechsel	

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. (Mutter kommt und schaut auf den Fernseher:) Ich frage mich, wozu du so Wörter brauchst.	EH	Vokabeln	Antwort von G	
2. Die kommen eben vor.	FH	"	Erwartung UG's be- friedigen	BELEHREN
3. Mach doch den Fernseher leis, man versteht ja sein eigenes Wort nicht. So kannst du doch auch nicht lernen. Pause ----- Mach leis. Oder mach das zweite Programm an. Da kommt gleich was Nettes. Pause ----- Hörst du nicht? (Fummelt demonstrativ am Schrank herum) Mach das zweite an, Erika, gell. Ich glaub, die Sen- dung hat schon angefangen.	Af Be Hi EH FH FH EH, EH	Fernsehen Lernen Fernsehen H von G " Handlung H von G		INSISTIEREN
4. Laß mich noch gucken.	Af	Fernseh- Programm	UG soll Handlung rückgängig machen	
5. Du guckst ja doch nicht rich-Be → z tig hin. Und deine Wörter lernste auch nicht richtig. Mir machst du nicht weis, du tust zweierlei auf einmal. Hi	RH EH FH	Handlung H von G	Selbstrechtfertigung VORHALTEN	

Krechel, Text 2

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
6. Laß mich in Ruh, ich bin müd.	Af,Er	EH,FH	IA	Beendigung der IA	ABBLOCKEN
7. Leg dich ein bißchen auf es Sofa.	Ra	RH	Handlung von G	Ausführung dieser Handlung durch G	
8. Nä, ich geh gleich weg.	Hi→Ab	RH	künftige Handlung von G	Ablehnung begründen	
9. Du gehst weg? Wohin?	Ex,Fr	RH,EH	"	Ziel des Weggehens	NACHFRAGEN
10. Das weiß ich noch nicht. Weg halt.	Hi, Fs	PH,FH	"	nicht antworten	AUSWEICHEN
11. Du mußt doch wissen, wohin du gehst.	Vw	EH	"	Rechtfertigung von G	INSISTIEREN
12. Das ist doch egal.	B ₁ (e)	PH	Ziel der Handlung von G	Entwertung des Vw	ABBLOCKEN
13. Warum gehste dann weg?	Fr	EH	Handlungs-Grund	Erklärung durch G	
14. Weil ich weg will. Ich habe keine Lust, hier jeden Abend zu sitzen.	Ex→Er Hi→B ₁ (n)	PH PH	"	Präferenzexplikation	AUSWEICHEN
15. Och, ich hab gedacht, wir gucken zusammen die Quizsendung im Zweiten.	Ex,Hi→V	RH,EH	Fernseh-sendung	indirekte Aufforderung, dazubleiben	

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
16. Da hab ich kein Interesse für.	H ₁ → B ₁ (n) FH	Fernsehsendung	Präferenzen bezüglich dieser Sendung	
17. So, die interessiert dich nicht? Seit wann? Früher haben wir doch immer zusammen die Quizsendung geguckt. Und Samstag abends auch. Das war doch ein richtiger Spaß.	Ex Ex RH RH	"	Umstimmen von G	VORHALTEN
18. Ja, früher.	H ₁ Fs → B ₁ (p) FH FH	Erinnern an früher		
19. Der Ede und du, ihr habt doch auch manchmal die Sendung geguckt. Hast du mir selbst erzählt.	B ₆ → B ₁ (e) B ₃ → Vw FH EH	" "	Entwerten Umstimmen von G	VORHALTEN
20. Dann hätt ich ja auch bei dem Ede bleiben können, wenn ich jetzt dasselbe mach wie bei ihm.	Be → Ab RH	Erinnern an früher	Ablehnung des indirekten Vorschlags	ABBLOCKEN
21. Und was machst du jetzt? Du ißt hier und schläfst hier und guckst Fernsehen. Und wenn ich was von dir will, gehste weg. Oder du sagst, du wärst zu müde.	Vw Fs EH FH	Verhalten G's	Änderung zu erreichen	VORHALTEN
22. Du sitzt ja auch keine acht Stunden im Büro.	Bs Be → Z RH	Bedingungen für Verhalten	Verantwortung bestreiten durch Verweis auf Arbeitsbedingungen	RECHTFERTIGEN

Krechel, Text 2

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
23. Ich stehe in der Küche.	B ₁ (k)	FH	Bedingungen für Verhalten	Gleichsetzung der Arbeitsbedingungen	Konter-Taktik
24. Ja ja, du rührst in den Pötte, bis der Boden durch ist. Ich kenn dich.	B ₁ (n) Hi	FH FH	Vergleich der Bedingungen	ins Unrecht setzen	VORHALTEN
25. Du bringst nicht die Wohnung in Ordnung und räumst auf, was deine Tochter überall liegen gelassen hat. Du triffst den ganzen Tag Leute, mit denen du reden kannst.	W→Vw B ₁ (n) Vw	EH FH EH	" Bedingungen G	Entschuldigung von G oder einlenken	G Konter-Taktik
26. Auf die kann ich verzichten. Mit Kußhand! Die Miesepeter und die Schönlinge wollt ich nicht nachgeschmissen haben. Nicht für ein Appel und ein Ei.	B ₁ (e) Ex, B ₁ (n) Ex	FH RH, FH RH	Bedingungen G	Beendigung der IA Recht behalten	SICH FESTLEGEN
27. Ich bin hier allein und seh hier kein Menschen.	B ₁ (n)	FH	Bedingungen UG	Recht behalten	
28. Warum beschwerst du dich? Du kannst doch machen, was du willst. Dich jagt keiner.	Er Be→B ₁ (p) Hi	EH FH FH	"	Recht behalten	VORHALTEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
29. Wenn du ein Leben lang machen Fs → B ₁ (n) mußt, was du nicht willst, Ex kannst du auf einmal nicht mehr machen, was du willst. Der Zug ist abgefahren.	FH RH	Arbeit UG	Bedauert zu werden	VORHALTEN
30. Du brauchst das mir nicht vorzuwerfen.	EH	"	Beendigung der IA	ABBLOCKEN
31. Ich geb nach. Ich streit mich nicht jeden Abend mit dir. Dazu bin ich auch zu müd.	FH FH FH	Interak- tion	Beendigung der IA	EINLENKEN
32. Dann sei still und laß mich den Film zuende gucken.	EH FH	Handlung von UG	Fernsehen	
33. Ich mach jetzt Abendessen.	EH	Handlungs- Zustimmung oder Be- ankündigung stätigung durch G		ABLENKEN
34. Ich hab keinen Hunger.	RH	"	in Ruhe gelassen werden	
35. Du willst nix essen? Ich hab einen Auflauf vorberei- tet. Kalt schmeckt er nicht.	RH EH FH	Appetit von G	Erklärung von G	VORHALTEN
36. Was du mit deinem Auflauf machst, ist mir egal. Ich will ihn jedenfalls nicht.	Ab!, Ex RH, RH	Abend- essen	kein Abendessen	INSISTIEREN

Krechel, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Hi → Vw	EH	Beziehung	Ablassen von Emotionen	VORHALTEN
37. Ich hab mir das weißgott anders vorgestellt, wie du hier herkamst.			Erinnerung an alte Beziehungsstruktur, Mutter - Kind	
38. Kannst du ein bißchen rübergehen? Ich seh so nix im Fernsehen.	EH FH	Handlung von UG	Situationsveränderung	ABLENKEN
39. Dein Dienstmädchen bin ich nicht! Laß dir das gesagt sein.	EH EH	Äußerung 38	G ins Unrecht setzen	VORHALTEN
40. (wütend) Beim Vokabeln lernen störst du mich. Fernsehen kann ich auch nicht. Mit deinem blöden Auflauf läufst du mir nach. Kannste mich nicht in Ruhe lassen!	Vw Vw Af Vw Vw	bisheriger Beendigung der Interaktionsverlauf	Beendigung der Interaktion	Konter-Taktik
41. Anstatt daß du froh bist, wenn ich was für dich koch ...	Vw	Undankbarkeit von G	G soll sich schuldig fühlen	PERSÖNLICH NEHMEN
42. (G geht ab, kommt wieder) Wo ist der Schlüssel?	Fr	Schlüssel	Schlüssel finden	

Krechel, Text 2

Äußerung

Taktik

Ziel des Sprechers

Thema

Klasse

HM

43. Wo er hingehört. Am Schlüsselschloß. (G knallt die Tür hinter sich zu. Pause. Sie kommt wieder mit dem Schlüssel in der Hand. Sie hat bereits den Mantel an)

Anweisung zu geben, damit der Schlüssel von G gefunden wird

Schlüssel

RH
FH

Ex
Fs

44. Ich geh jetzt, damit du das weißt. Eigentlich wollt ich erst um acht gehen. Aber jetzt geh ich früher. Ich halt das nicht mehr aus. Ich deinen Aufbruch, bis er dir zu den Ohren raus kommt. (ab)

Beendigung der IA

Handlung von G

EH

Ha

FH, FH
FH
RH

Hi, Hi
Ex
Ex

Lanner-Text

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Ist das dein letztes Wort? Das wär's für heut und für immer?	Ex → Fr Ex	EH RH		Antwort von G sichern	
2. Ja, Pepi. Alles hat a mal ein End.	Hi	FH	Beendigung der Beziehung i.d. Kapelle	Bestätigen	
3. Also gut, aus und vorbei. Herr Wirt, die Kapelle Lanner hat heut zum letzten Mal gespielt.	Fs Hi	FH FH	"	Wirt in die Auseinandersetzung einbeziehen	EINBEZIEHUNG DRITTER
4. Aber, Herr Kapellmeister, was redens da für an Schmarren?	B ₁ (e)	FH	A 3	zur Vernunft bringen von UG	
5. Es ist wahr, was ich sag...	B ₅	RH	"	zuvor Gesagtes bestätigen	
6. Ja, haben's einen Grund, sich zu beschweren?	Fr	EH	Grund für das Ende	IA einleiten, in deren Verlauf die Angelegenheit geklärt werden kann	
7. Nicht über sie, über den da, meinen Freund, haha, meinen Freund Johann Strauß. Der will nämlich die Kapelle verlassen und mit ihm noch andere. Im Stich lassen	Hi Ex Fs Bs Bs	FH RH FH EH EH	Strauß und Anhänger	anklagen vor dem Wirt und angreifen	ANKLAGEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
HM				
Bm Bm	RH RH			
8. Also, wie redst du denn mit uns?	Vw	EH	Entschuldigung veranlassen	VORHALTEN
9. Ich red, wie mir der Schnabel gewachsen ist.	Ex → B ₁ (e)	PH	G provozieren	RECHTFERTIGEN
10. Ich werd doch wohl das Recht haben, selbst eine Kapelle zusammenzustellen!	W → Vw	EH	die ungerechtfertigten Vorwürfe zurückweisen	VORHALTEN
11. Du bist der Hauptdeserteur und aufgewiegelt hast du alle, Mohrenschädel!	B ₁ (n) → Vw Bm	EH RH	Beschuldi- disqualifizieren gung von G	PERSÖNLICH WERDEN
12. Was sagst da? Du Flachskopf du! Du bist ja bloß neidisch, Vw daß ich jetzt selber Kapellmeister sein werde.	Ex, Bm Vw	RH, RH EH	Beschuldi- Neid unterstellen gung von UG disqualifizieren	Konter-Taktik
13. Nur weiter so! Erst spannst du mir das Annerl aus und jetzt noch die Leut!	Ex → D Hi → Vw	EH EH	Verhalten provozieren und eskalieren durch schlecht machen	VORHALTEN
14. Du, laß mir's Annerl aus'm Spiell! Ich werds heiraten. Du hast's doch bloß als Gspusi haben wollen ...	D Hi Vw	EH PH EH	Annerl Vorwürfe zurückweisen	Konter-Taktik

Lanner

Äußerung

15. Halt dein Maul, sonst
schlag ich dir eins rein!

16. Das kannst von mir haben!

HM

Bm,D

Ha → D

Klasse

RH,EH

EH

Thema

Verhalten
G's

X 15

Ziel des Sprechers

Einlenken von G

Eskalation

Taktik

PERSÖNLICH
WERDEN

H a n d g e m e n g e

Nannen - Löwenthal

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. aa) Und ich kann ihnen dazu nur eins sagen: Dem ZDF liegt der schriftliche Bericht eines von uns völlig unabhängigen Journalisten vor aus dem März dieses Jahres, als wir überhaupt noch nicht hiermit befaßt waren. In diesem schriftlichen Bericht, B ₃ der ja nachgeprüft werden kann, hat Herr Kindler genau die gleiche Aussage, in einem entscheidenden Punkt sogar noch weitergehend, gemacht. Und ich habe übrigens von diesem Bericht Herrn Doktor Rücker und Herrn Doktor Ertz Kenntnis gegeben. Nur dieses zur Klarstellung dieser Situation heute abend.	EH	Aussage eines Journalisten	Situationsdefinition	
2. ac) Herr Maier, würden sie den Namen dieses Journalisten nennen?	Fr	"	negative Antwort von NACHFRAGEN aa	
3. ab) Ja, Herr Nannen.	Fs	FH		
4. ac) Ich bin schon ...	X			
5. ab) Nennen sie ihre Informanten? Fr → Bs Vor Gericht alles?	Fr → Bs	EH	Information ac in den Augen der Zuschauer madig machen	

Nannen - Löwenthal

	Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
6. ac)	Ich kann ihnen den Namen nennen. Es handelt sich um Herrn Pfeleiderer und zwar um Springer-Informaten.	Hi Fs	PH... PH	Informanten	Aufdeckung, Teilnehmen lassen der Zuschauer an der Interaktion	BELEHREN
7. ab)	Nein, das stimmt leider nicht. Z! Nein!	Z! B ₁ (n)	RH RH	Äußerung 6	Entwertung der Aussage	
8. ac)	Na ja, sie müssen das abstreiten.	B ₁ (n)	PH	X 7	Entwertung des Kommentars	ZUSCHAUERFLIRT
9. ab)	Nein! Nicht wir müssen, sondern .. nein.	W	RH	X 8	Entwertung der B ₁	ZUSCHAUERFLIRT
10.aa)	Nein, nein, nein!	Ex, Z	RH, RH	"	"	ZUSCHAUERFLIRT
11. ac)	...	X				
12. ab)	Moment, bleiben wir doch fair! Wir haben sie ja bisher auch fair behandelt. Wir müssen gar nicht.	T, Af Fs Hi	EH FH... FH	Argumentationsweise von ac	Partielle Disqualifizierung	ZUSCHAUERFLIRT
13. ac)	Sie haben mich fair behandelt?	Fr	EH	Fairness	Integrität von aa und ab in Zweifel ziehen	UNTERSTELLEN
14. ab)	Und? Ja, sicher.	Ex	RH			

Nannen - Löwenthal

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
15.ac) Sie haben mich verleumdete, Herr Löwenthal.	Bs	EH	Verleumdung madigmachen von ab und aa in den Augen der Zuschauer	VORHALTEN
16.ab) Aber, Herr Nannen, haben sie jemals einem in ihrer Zeitung Angegriffenen vorher Gelegenheit gegeben, zu den Angriffen ... 18)	W,Fr	RH,EH	Angriffe von ac Themenwechsel	ABLENKEN
17.ac) Ja, dem Herrn Kiesinger.	B ₅	RH	Gegenbeispiel	Entwertung von A 16
18.ab) die sie führen werden, Stellung zu nehmen? Dem Herrn Kiesinger, dem Herrn Lübke, Herrn Defregger, Herrn Hering, wen soll ich noch nennen?	Bs	EH	Angriffe	Integrität in Frage ZUSCHAUERFLIRT stellen

19.ac) Herrn Hering habe ich nicht nur Gelegenheit gegeben, sondern ich habe dreiviertel Jahr gewartet darauf, daß er sich sprechen ließ. Und dann haben wir seinen Anwalt Doktor Schlabrendorf gehört, und als vollständig klar war, daß der Mann schuldig war, als er gehört worden war und Gelegenheit gehabt hatte, dazu Stellung zu nehmen - Herrn Defregger, den	B ₃	FH	"	Integrität zu bewahren durch Faktenbeweis ZUSCHAUERFLIRT
--	----------------	----	---	--

Nannen - Löwenthal

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
haben wir aufgespürt und haben ihn gehört - sie können das Interview im Stern nachlesen - erst dann haben wir Behauptungen aufgestellt. Das ist unsere Methode, zu arbeiten, Herr Löwenthal. So, und Hi → B ₁ (p) FH nun will ich ihnen noch ...					
20.ab) Ja!	Hs				
21.ac) etwas sagen: Das Mädchen ... Fs Sie haben also den Zeugen Fs Kindler vorgestellt. Und der Zeuge Kindler hat sehr plastisch auf'n Pfahl gezeigt, auf dem der junge Mann gehangen hatte. Und dann hat er gesagt, an der anderen Seite der Brücke hing ein Mädchen.		FH FH	Zeugen- aussage	Entwertung durch Infragestellen der Zeugen	ZUSCHAUERFLIRT
Es liegt inzwischen vor: die eidesstattliche Erklärung des Zeugen Kindler, in der der Zeuge Kindler erstmals sagt, daß er sich geirrt hat ...	Fs	FH	Aussage des Zeu- gen Kind- ler	Anzweifeln der Aus- sage	
22.ab) Nachdem er mit uns in Bevilacqua war.	W	RH	Zeitpunkt	in Frage stellen	UNTERSTELLEN
23.ac) Nein vorher!	W	RH	"	"	"

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
24.aa) Aber, aber nein!	Ex→Z	RH	Zeitpunkt	in Frage stellen	
25.ac) Nein.	Z	RH	"	"	
26.aa) Herr Nannen, nun drehen sie doch die Dinge nicht um. Herr Kindler ist mit mir am sechsten ...	W Fs	RH FH	Argumentationsweise von UG	"	PERSÖNLICH WERDEN
27.ac) Lesen sie die ...	X				INS WORT FALLEN
28.aa) des Monats.	X				"
29.ab) Die eidesstattliche Erklärung stammt vom neunten Dezember.	Fs	FH	Zeitpunkt der Aussage		BELEHREN
30.aa) Am sechsten des Monats.	Fs	FH	"	"	
31.ab) siebten mit dem in Bevilacqua.	Fs→Er	FH			
32.aa) Das ist doch gar nicht drin. B ₁ (e) Am sechsten waren wir dort unten und am siebten ...	B ₁ (e) P ₅	FH FH	"	disqualifizieren	BELEHREN
33.ac) Das bestreite ich doch gar nicht. Ich bitte sie, lassen Af sie mich doch ausreden.	Z EH	RH EH	Zeitpunkt der Aussage Verhalten aa	das Wort zu behalten	ZUSCHAUERFLIRT

Nannen - Löwenthal

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
34.aa)	Herr Nannen, sie dürfen aber nicht die Unwahrheit sagen.	EH	Verhalten ac	ac zu entwerten	VORHALTUNGEN MACHEN
35.ac)	Sie haben dreißig Minuten geredet. Nun lassen sie mich Fs, Fs doch mal ausreden. Sie haben Hi, Fs doch zwei Sendungen gemacht. Af Ich bin heute zum ersten Mal hier. Sie haben sich beklagt, daß ich nicht ... gekommen bin. Nun bin ich hier. Nun lassen sie mich mal kontinuierlich die Geschichte weiter erzählen.	FH, FH FH, FH FH, FH EH	Turn Anzahl der Beiträge Situations- schilderung	das Wort zu behalten	Konter-Taktik ABLENKEN
36.aa)	Ihre Version!	Bs → B ₁ (e) FH	"	Entwerten von ac	
37.ac)	Herr Kindler.	X			
38.aa)	Ihre Version!	Bs! → B ₁ (e) FH	"	"	INSISTIEREN
39.ac)	Nein, nein, eine durch Dokumente zu beweisende Version. Herr Kindler hat eine eidesstattliche Erklärung ...	W Fs	Zeugenaussage zur Situation	Objektiven Charakter seiner Version zu unterstreichen	SICH FESTLEGEN
40.ab)	Warum lassen wir denn nicht die Gerichte darüber urteilen? ...	Fr	"	Auseinandersetzung an dieser Stelle abzublocken: Themenwechsel	NACHFRAGEN
41.ac)	Herr ...	X			

Nannen - Löwenthal

Außerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
42.ab) Herr Nannen	Ss				
43.ac) ... aber, weil unsere Zuschauer ein Recht darauf haben, heute und hier.	Hi B ₁ (p)	FH FH	Zuschauer als Richter	negative Bewertung von aa und ab durch Zuschauer	ZUSCHAUERFLIERT
44.ab) Aber sicher!	B ₆	RH	"	Vermeidung negativer Bewertung durch den Zuschauer	
45.ac) ... zu erfahren, was los ist.	Hi	FH	"	negative Bewertung von aa und ab durch Zuschauer	
46.ab) Nein, ... das kann ja kei- ner nachprüfen!	W	RH	Nachprüfbarkeit der Dokumente	Zuschauer entmündigen	
47.ac) ... und es nicht erst auf die Gerichte zu ... Die eidesstattliche Erklärung? Soll ich die ... soll ich die vorlesen?	Fs Fr X	FH EH	Zuschauer als Richter	negative Bewertung von aa und ab durch die Zuschauer	
48.ab) Aber sicher! Aber wir haben die Erklärung von Herrn Kindler, daß wir am sechsten mit ihm in Bevilagua waren und daß darauf seine Gedächtnisänderung ...	B ₆ Hi Fs X	RH FH	Zeugenaussage zur Situation	Verteidigung des eigenen Standpunkts	VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
49.ac) Das ist in Ordnung.	B ₆	RH	Zeugenaussage zur Situation	Gutwilligkeit demonstrieren	ABBLOCKEN
50.ab) ... zustande kam.	X				
51.ac) Das ist in Ordnung, das ist richtig.	B ₆	RH	"	" zugleich Überkompetenz beanspruchen	ABBLOCKEN
52.ab) Das haben sie aber heute morgen in Bonn bestritten und ganz anders dargestellt.	W B ₁ (n)	RH FH	B ₁ von A' 48 und 50	Glaubwürdigkeit in Frage stellen	VORHALTEN
53.ac) Das habe ich nicht! Das habe ich nicht bestritten. Ich werde doch nicht eine eidesstattliche Erklärung, deren Wortlaut ich ...	Z Z! X	RH RH	Bs von ab	Glaubwürdigkeit wiederherstellen	SICH FESTLEGEN
54.ab) Sie haben aber gesagt, wir ... Herr Kindler wäre auf eigene Kosten nach Bevilacqua gereist. Dieses stimmt leider nicht.	Bs Hi Z	EH FH RH	Darstellung von ac	Manipulation nachweisen	ABLENKEN
55.ac) Also jetzt lesen sie aus dem B ₁ (d) Kriegsverirrbuch vor, Herr Löwenthal. Das ist doch wirklich unerträglich.	B ₁ (d) Ex	FH RH	Bs in A 54	Disqualifizierung von ab	PERSÖNLICH WERDEN
56.ab) Aber das sind doch Mätzchen, Herr Nannen!	W → B ₁ (d)	FH	Argumentation von ac	Disqualifizierung von ab	Konter-Taktik

Nannen - Löwenthal

Äußerung

57.ac) Herr ... Herr Kindler hat eine eidesstattliche Erklärung abgegeben, in der er erstens sagt: Ich habe mich geirrt, in der er zweitens sagt, warum und wieso er sich geirrt hat. Er hat nämlich Dinge durcheinander gebracht, die an verschiedenen Schauplätzen stattgefunden haben. Und nun kommt das Entscheiden - de - drittens: er erklärt in seiner eidesstattlichen Erklärung, die allerdings nach der Reise abgegeben worden ist, daß sie ihn noch einmal mitgenommen haben und zwar nach Bevilacqua, daß dann aber Herr Maier unterwegs gemerkt hat, wo das hinausging und daß Herr Maier ihn dann in Verona absetzen wollte und daß er aber dann selbst darauf gedrängt hat, nach Bevilacqua zu kommen und daß er in Bevilacqua feststellt hat, daß er mit den Leuten gesprochen hat und daß diese Leute ihm gesagt haben, es gibt kein Mädchen. Und die

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
B ₃	FH	Zeugenaussage zur Glaubwürdigkeit der Situation	Festigung der eigenen Fakten	BELEHREN

Ausräumen des Streitpunkts (Mädchen!) und damit ins Unrecht setzen von ab und aa

Nannen - Löwenthal

Äußerung

Aussagen der Zeugen von Bevilacqua, des Grafen von Bevilacqua, des Priesters und so weiter, des Polizeichefs, des Bürgermeisters, der das Sterberegister hat, alle liegen vor. Sie sagen: Es gibt kein Mädchen.

58.ab) Aber Herr Nannen, für wie dumm ...

Vw,X

EH

Partner-
einschät-
zung durch
ac

Ausdruck seines Är-
gers und Demonstra-
tion vor dem Publi-
kum M (HM)

VORHALTEN

59.aa) Herr Nannen sie werden wissen ...

X

60.ab) ... halten sie uns eigent-
lich?

Vw

EH

"

VORHALTEN

61.ac) Für ziemlich, für ziemlich.

Fs

FH

"

verletzen von ab

Konträr-Taktik

62.ab) Ja, ja. Na ja, gut, das entspricht ihrer Mentalität, daß sie andere immer für dumm halten.

Hs,B₁(n)

FH

"

Retourkutsche ver-
letzen von ac

63.ac) Nein, sie halten ihre Zu-
schauer für dumm, Herr
Löwenthal. Und ich will
jetzt sagen, warum.

W→Vw

EH

"

Retourkutsche
Unterstellung

VORHALTEN

Be

FH

Außerung

Taktik

Ziel des Sprechers

Thema

Klasse

HM

64.ab) Herr Maier wird ihnen ja...
Nein, das haben wir nie
getan.

X
Z, B₅

RH, RH

Partner-
ein-
schätzung
durch ac

Entwertung der
Unterstellung

SICH FESTLEGEN

VORHALTEN

ab als Lügner dar-
thoden von stellen

Arbeitsme-
thoden von
ab und aa

FH
FH

65.ac) In ihrer zweiten Sendung
haben sie nämlich erklärt:
ich habe meine Akten und die
Aussagen noch einmal und noch
einmal und noch einmal ge-
prüft. Nichts haben sie ge-
prüft, sondern zwei Stunden
vor der Sendung ...

Hi
B₃

W
X

RH

66.ab) Sie haben doch selbst eben
zugegeben, daß wir mit Herrn
Kindler in Bevilagua waren.

Hi → Vw

EH

den Spieß umdrehen

HERAUSGREIFEN

67.ac) Zwei Stunden vor der Sen-
dung ...

X

"

68.ab) Sie widersprechen sich doch, Vw
Herr Nannen!

EH

ac unglaublich
machen

VORHALTEN und
UNTERSTELLEN

69.ac) ... zwei Stunden vor der ... X

70.ab) Aber nicht doch!

B₄

"

"

INS WORT
FALLEN

71.ac) ... Sendung ist ihnen die
eidesstattliche Erklärung
zwei ...

X

stören

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
72.ab) Aber jetzt halten sie unsere Zuschauer für dumm. Sie haben doch eben gesagt, wir waren mit Herrn Kindler in Bevilacqua. Wie können sie dann behaupten, wir hätten nicht geprüft. Das geht doch gar nicht.	Vw Hi	EH FH	Argumentation von ac	in Widersprüche verwickeln oder solche konstruieren, um unglaubwürdig zu machen	VORHALTEN HERAUSGREIFEN und ABLENKEN
73.ac) ... zwei Stunden vor der Sendung ihnen die eidesstattliche Erklärung zugegangen. Und dann haben sie wenige Tage ...	Vw, Ex → B ₅	EH, RH			
74.ab) Die brauchen wir gar nicht!	Fs	FH	eidesstattl. Erklärung	Entwertung des Arguments	INS WORT FALLEN
75.ac) Herr ... Herr Löwenthal, dann haben sie wenige Tage vorher dem Journalisten Kummer von der Welt am Sonntag gesagt, es gibt noch einen zweiten zeugen für das tote Mädchen. Den habe ich noch in der Hinterhand. Nun machen sie doch mal die Hinterhand auf, Herr Löwenthal, die is nämlich leer.	B ₃ Af Vw	FH EH EH	Behauptung von ab	ab unglaubwürdig machen	NACHFRAGEN VORHALTEN
76.ab) Die is gar nich so leer.	Z → Vw	EH	"	glaubwürdig zu bleiben	Konter-Taktik

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
77.aa)	Hi Vw	FH EH	Zeuge Kindler	Glaubwürdigkeit wie- derherstellen	ZUSCHAUERFLIRT
Herr Nannen, darf ich zu- nächst eins berichtigen? Sie stellen immer sogenann- te Halbwahrheiten hier zur Diskussion. Ich möchte eins festhalten. Herr Kindler ist auf meine Überredung hin unter Einsatz ... lassen sie mich bitte ausreden...					
78.ac)	Fr Af	EH EH	Streit- punkt	Themenwechsel, Recht behalten	NACHFRAGEN
79.aa)	T Bs B ₃ W	EH EH FH RH	Zeuge Kindler	Glaubwürdigkeit wiederherstellen	VORHALTEN
... lassen sie mich bitte ausreden. Sie haben etwas falsches behauptet: Unter Einsatz eines Honorars von fünfhundert Mark. Auch des- sen bedurfte es, um Herrn Kindler zu bewegen, mit uns runterzugehen.					
80.ac)	Vw	EH	"	Irrelevanz des Arguments hervor- kehren	Konter-Taktik
81.aa)	B ₃ ,T	FH	"	Glaubwürdigkeit wiederherstellen	BELEHREN
In Verona - Herr Nannen las- sen sie mich bitte ausreden! - in Verona habe ich Herrn Kindler deshalb gebeten, nicht mit nach Bevilacqua an diesem Abend zu fahren, weil es be-					

Nannen - Löwenthal

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Be	FH			
reits dunkel war und ich Herrn Kindler erst am nächsten Morgen bei Hellig- keit mit den Dingen dort konfrontieren wollte. Sie dürfen doch nicht ...				
X				
82.ac)	Fr Ex→Fr!	Handlung von aa	unglaublich machen	NACHFRAGEN um ABZULENKEN
Was wollten sie denn im Dunkeln in Bevilagua? Was wollten sie denn da im Dunkeln?				
83.aa)	B ₃	"	sich rechtfertigen	RECHTFERTIGEN
Ich hatte dort noch Recher- chen zu betreiben, die mit Herrn Kindler nichts zu tun haben.				
84.ac)	Ex,Fr	"	unglaublich machen	UNTERSTELLEN
Aha, und die wollten sie im Dunkeln betreiben?				
85.aa)	B ₆ X	"	glaubwürdig bleiben	SICH FESTLEGEN
Selbstverständlich! Es muß ja wohl möglich sein mit...				
86.ac)	Fs	"	unglaublich machen	Konträr-Taktik
Jawohl, das kann ich mir vorstellen.				
87.aa)	Ex X	"	glaubwürdig machen	HERUNTERSPIELEN
Sie werden ja wohl auch mal mit Menschen im Dunkeln re- den können. Das müssen ...				
88.ac)	B ₆	"	Hörsignal	
Ja.				

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
89.aa) ... sie mir auch schon gestatten.	Hi	FH	Handlung von aa	Rechtfertigung und dadurch Wiederlangung der Glaubwürdigkeit	
90.ac) Und nun ...	X/T				
91.aa) Sie dürfen also bitte die Dinge nicht nur halb darstellen.	Hi → Vw	EH	Handlung von ac	abwerten von ac	ZUSCHAUERFLIRT
92.ab) Ein Moment, ein Moment, ein Moment. Ich darf mal jetzt einen Moment unterbrechen, Herr Nannen?	T,T,T Bi	EH	Themenwechsel Unterbrechung	ac das Wort nehmen	INS WORT FALLEN
93.ac) Ist ein Mädchen, ist ein Mädchen gehenkt ...	X				
94.ab) ...					
95.ac) ... worden, ja oder nein?	Fr	EH	Streitpunkt	wieder zum eigentlichen Thema kommen	
96.ab) Es ist kein Mädchen gehenkt worden. Es ist eine unschuldige Geißel gehenkt worden, die Beweise liegen da. Jetzt darf ich ...	Fs,Fs Hi,X	FH,FH FH	"	Umwerten des Streitpunkts	HERAUSGREIFEN

Nannen - Löwenthal

Kußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
97.ac) Ja	B ₆	RH	Streitpunkt	Hörsignal	
98.ab) ... mal zum Punkt kommen? Wir haben ja jetzt gesehen, wohin das führt. Hier sind Fs stets Behauptung gegen Be- Hi hauptung. Ich wiederhole Be nochmal: Alles, was wir ge- sagt haben, ist belegbar, es ist vor allen Dingen be- weisbar, daß wir journali- stisch sorgfältig gearbeitet haben.	T, Hi Fs Hi Be W	PH PH PH PH RH	bisherige Argumenta- tion	Entwertung der Argu- mente von ac und Aufbau der eigenen Glaubwürdigkeit	GENERALISIEREN
99.ac) Dafür kann ich ihnen gleich ein Beispiel geben. Also erstens ...	T, Ex	RH		Wort ergreifen	
100.ab) ... eine Sekunde, Herr Nannen! T					
101.ac) Herr Löwenthal, sie haben dreißig Minuten zwei Sendun- Fs gen gemacht. Sie haben sich B ₃ beschwert, daß ich nicht gekommen bin. Jetzt bin ich hier ...	T Fs B ₃ T	PH PH	Vorwürfe von ab an ac	am Wort bleiben	VERHALTEN
102.ab) Ja.	T				
103.ac) Jetzt haben sie gesagt, ein B ₃ Junge ist tot, eine unschul- dige Geisel. Wollen sie mir Fr sagen, wie der heißt?	B ₃ Fr	PH EH	Argumente ab's (Streitpunkt)	unglaublich machen	NACHFRAGEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
104.ab) Natürlich können wir ihnen das sagen.	B ₅	RH	Argumente ab's (Streitpunkt)	glaubwürdig bleiben	
105.aa) Pietro Senegallia.	Fs	FH	"	Stützung des Arguments	
106.ac) Aha!	Ex	RH			
107 Da kann ich ihnen also sagen,Bs auch da haben sie sehr unvollständig recherchiert.		EH	Handlungen abwerten von aa und ab		VORHALTEN
108.ab) Das habe ich mir gedacht.	B ₆ →B ₁ (d)	RH	Beschuldigung von ac	Angriff entwerten	LÄCHERLICH MACHEN
109.ac) Es ist nämlich nicht nur ein Junge umgekommen, sondern es sind umgekommen vier Personen. Und nun muß ich ihnen noch etwas sagen.	Fs Hi→Ex T	FH RH	Streitpunkt durch Korrektur abwerten		BELEHREN
110.aa) Aber nicht aufgehängt, Herr Nannen.	W	RH	Tötungsart Retourkutsche		HERAUSGREIFEN
111.ac) Nun muß ich ihnen noch etwas sagen. Schauen sie mal: Wenn ich nicht, wenn ich nicht ir-B ₃ →Vw gend ein Behördenangestellter oder irgend ein Privatmann gewesen wäre und sie hätten diese Sendung gemacht, wenn ich nicht die Möglichkeit gehabt hätte, eine Redaktion, Rechercheure, Dolmetscher,dann wäre ich erledigt gewesen, Herr Löwenthal.		EH	Verhalten von ab und Konsequenzen	problematisieren	VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
112.ab) Nein, Herr Nannen!	2	RH	Konsequenzen	Rechtfertigung	
113.ac) Was sie betreiben, ist gemeingefährlich!	Bs	EH	"	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
114.ab) Nein, Herr Nannen, was sie betreiben, ist gemeingefährlich. Denn wenn sie ein kleiner Angestellter gewesen wären, hätten sie ein gutes Gewissen gehabt und wären in die erste Sendung gekommen und hätten gesagt: Ich habe damit nichts zu tun und sie hätten ...	W Bs Be	RH EH FH	Schuld von ac	Retourkutsche und unglaublich machen von ac	Konter-Taktik
115.ac) Ohne es beweisen zu können?	Fr → B ₁ (d)	FH	"	Unglaubwürdigkeit der Argumentation von ab	Konter-Taktik!
116.ab) Das Urteil - und sie hätten - einen Moment - das Urteil der Gerichte abgewartet. Und die Zuschauer ...	Hi X	FH	"	Explikation seiner Erwartungen mit normativen Anspruch	
117.ac) Das wird kommen.	Fs	FH	Gerichtsentscheid	künftige, gerichtliche Entscheidung wird nicht ausgeschlossen	
118.ab) Die Zuschauer verstehen sehr gut, wer glaubwürdig ist und wer nicht. Die Fernsehkamera ...	Fs X	FH	Zuschauer als Richter	Versuch, Unglaubwürdigkeit zu suggerieren	ZUSCHAUERFLIRT

Nannen - Löwenthal

Äußerung

Ziel des Sprechers

Thema

Klasse

HM

119.ac)

X

X

120.ab)

... ist enthüllend, Herr Nannen.

Hi → B₁(n)

FH

Zuschauer als Richter
Versuch, Unglaubwürdigkeit zu suggerieren
VORHALTEN

121.ac)

Ja, ja, das ist sie.

B₆

RH

"
Glaubwürdigkeit zu erhalten

122.ab)

Das haben sie ja schon mehrfach kennengelernt

Fs → B₁(n)

FH

Objektivität implizite Entwertung der Fernseh- von ac kameras

123.ac)

Also, dazu kann ich ihnen folgendes sagen:

T

124.ab)

Und dabei wollen wir bleiben.

Ex → B₅

RH

Themenbeendigung
Themenwechsel
ABBLOCKEN

125.ac)

Dazu kann ich ihnen folgen- des sagen: Es sind umgekommen Nicola Bilallo, der ...

T, B₃

FH

Streitpunkt zeigen, daß er besser Bescheid weiß
BELEHREN

126.ab)

Das haben wir gar nicht bestritten.

B₆

RH

"
zeigen, daß man eben-AUSWEICHEN soviel weiß, kein Widerspruch besteht

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
130.ab)	Ra Ex→Af	RH EH	Verhalten von ac	Unangemessenheit des Verhaltens von ac zu zeigen	ABLENKEN
131.ac)	Ei→W	RH	"	Sympathie der Zu- schauer gewinnen	ZUSCHAUERFLIRT
132.ab)	Z→Vw B ₁ (n)	EH FH	Faktenwust Zitiererei	Entwertung der Argumen- tation ac's	VORHALTEN
133.ac)	W→Hi	FH	Verhalten von ac ab gegenüber	durch Bereitschaft Offenheit und Auf- richtigkeit demon- strieren	SICH FESTLEGEN
134.ab)	X				
135.ac)	Hi	FH	"	"	
136.ab)	Fs B ₁ (n)	FH FH	Ausweichen von ac	Taktik von ac auf- decken	KONKRETISIEREN
137.ac)	B ₁ (k)	FH	Streit- punkt	Taktik von ab auf- decken	HERAUSGREIFEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
138.ab)	Fr → Vw Wo haben wir vorsätzlich manipuliert zum Zwecke der politischen Diffamierung? Diese Frage - und ich habe hier einen Zettel bekom-Fs,Hi men: Wir haben noch fünf Minuten Zeit. Ich gebe ihnen T gerne, aber ich möchte gerne auf den zweiten Teil und auf den wesentlichen Teil meiner Vorwürfe noch zurückkommen.	EH FH,FH	Manipulation	Beweis der eigenen Glaubwürdigkeit	NACHFRAGEN
139.ac)	Sie haben mich eben gefragt, Fr! wo sie manipuliert haben, Herr Löwenthal. Das will T ich ihnen zeigen. Sie haben Fs,Fs zum Zeichen meiner Mitwisserschaft den Friseur Marquiro auftreten lassen. Er hat gesagt, er habe Weidemann und mich rasiert.	EH FH,FH	"	Beweis der Unglaubwürdigkeit von ab	VORHALTEN
140.ab)	Das ist gut, ja!	RH	"	bestätigen	
141.ac)	Und er sagte, die waren wohl B ₃ Freunde. Das war alles, was für meine Mitwisserschaft sprach. So und nun will ich ihnen die Aussage des Zeugen Marquiro - ihres Zeugen! - vorlesen. Der Friseur Marquiro	FH	"	Faktenbeweis für die Manipulation von ab	BELEHREN

Nannen - Löwenthal

Außerung HM Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

wird gefragt, wie es mit der Aussage gewesen sei. Da sagt er: Die haben mich ja nicht ausreden lassen. Ich hab ihnen auch erzählt, daß Herr Nannen mich im August nach Kriegsende besucht hat. Er war ja zwei Monate vor Kriegsende aus Bevilacqua fortgefahren, weil er die Gelbsucht hatte ... Doktor Orlandi hat ihn damals behandelt. Im August nach Kriegsende ist Herr Nannen dann noch einmal gekommen, um mir und Doktor Orlandi zu danken. Das habe ich dem Fernsehen erzählt, aber das wollten sie nicht aufnehmen. Sie haben gesagt, sie kämen am nächsten Tag nochmal wieder, aber dann sind sie nicht mehr gekommen. Und dann haben die Leute vom Fernsehen mir eine Falle gestellt. Sie haben mich nämlich gefragt, ob ich am Tage der Durchsicherung Leute von Herrn Weidemann und Herrn Nannen gesehen habe. Da habe ich geantwortet, ja natürlich. Aber die haben in der Druckerei gearbeitet. Das Fernsehen hatte mich aber gefragt, ob diese Leute auch bei der Durch-

Nannen - Löwenthal

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
suchung, beim Verhör dabei waren? Ich habe aber nur gesagt, daß ich die Leute gesehen habe. Und genau da haben mir die Fernsehleute das Wort abgeschnitten. Ich konnte ihnen nicht mehr erklären, daß Nannens Leute ja in der Druckerei waren. Die haben mich halt nicht ausreden lassen. Das ist ihre Form der Manipulation. Sie übersetzen ...					
142.aa) Herr Nannen, darf ich ihnen ...	T,X				INS WORT FALLEN
143.ab) Einen Moment, Herr Nannen, Moment, Moment, Moment!	T				INS WORT FALLEN
144.ac) Sie übersetzen einen ... Halten sie den Mund jetzt!	X D	EH	Verhalten ab und aa	am Wort zu bleiben	PERSÖNLICH WERDEN
145.ab) Danke schön!	B ₁ (d)	FH	"		Konträr-Taktik
146.ac) Ich bin noch nicht fertig. Sie übersetzen einen Zeugen nicht ordnungsgemäß vom Italienischen ins Deutsche und sie schneiden einem anderen Zeugen das Wort ab und einem dritten Zeugen zahlen sie fünfzigtausend Lire.	T Bs Bs Bs	EH EH EH	Manipulation aa und ab der Manipulation zu überführen		VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
147.aa) Das sind weniger als einhunderttausend!	Fs	FH	Manipulation	Beschuldigung verkleinern	HERUNTERSPIELEN
148.ab) Herr Nannen, sie verlieren die Nerven, Herr Nannen bleiben sie ruhig.	Hi → B ₁ Af	FH, EH	Verhalten ac's	Entwerten ac's	LÄCHERLICH MACHEN
149.ac) Aber meine Nerven sind ...	X				
150.ab) Einen Moment!	T				
151.ac) ... ganz ausgezeichnet, Herr W Löwenthal.	W	RH	"	Gegenteil beweisen	INS WORT FALLEN
152.ab) Ja, aber ich hatte nicht den Eindruck. Wir haben was anderes ...	W	RH	"	Entwertung ac's	
153.aa) Herr Nannen, erstens liegt dem ZDF ein in Bild und Ton ein Interview mit dem von ihnen zitierten Friseur vor, in dem der Friseur auf meine Frage, ob ich ihm etwas in den Mund gelegt habe, er etwas verschwiegen hat oder er mehr sagen wollte, als wir aufgenommen haben, in allen Teilen bestätigt, daß dies nicht der Fall ist. Zweitens darf ich ihnen sagen, daß die Recherchen des Stern dort unten auch nicht ganz	T Hi B ₃	FH FH	Interview	Nachweis, daß ac nicht glaubwürdiger als aa und ab	BELEHREN

Nannen - Löwenthal					
Außerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
sauber gearbeitet haben. Ich darf ihnen dazu die Aussage des Zeugen Rossin vorlesen, in Bild und Ton liegt es vor: Herr Rossin hat uns gesagt, die Vertreter des Stern haben mir ein Protokoll vorgelegt. Dieses Protokoll entsprach nicht meinem Interview. Darüber hinaus baten sie mich, daß ich sagen soll, die Unterschrift des Hauptmann Weidemann sei gefälscht. Diese Unterschrift kam mir keineswegs so vor, als ob sie gefälscht sei. Außerdem baten sie mich ...					
154.ac) Es kam so vor ...	X				
155.aa) dieses Protokoll zu unterschreiben. Als sie sahen, daß ich darauf bestand - nicht zu unterschreiben, baten sie mich, zusammen mit ihnen zu einem Notar zu gehen, damit dieses Interview veröffentlicht werden könnte ohne meine Unterschrift.	B ₃	FH	Interview- methoden ac's	Nachweis der Unglaub- würdigkeit	BELEHREN
156.ac) Herr Maier ...	T				

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
157.aa)	B ₁ (n)	FH	Interview- methode ac's	ac unglaubwürdig machen	FESTNAGELN
158.ac)	T, Hi Fs Fs	FH FH FH	"	glaubwürdig zu bleiben	SICH FESTLEGEN
159.aa)	Fs Ex	FH RH	Interview- methoden aa	glaubwürdig bleiben	Konter-Taktik
160.ac)	Hi	FH	Interview- methoden von ac	glaubwürdig blei- ben	ABLENKEN
161.aa)	Z	RH	Ablenken durch ac	unglaubwürdig machen von ac	VORHALTEN
162.ac)	X				
163.ab)	T B ₁ (d)	FH	Taktik von ac	Entwerten von ac	Konträr-Taktik

Nannen - Löwenthal

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
164.ac) und ...	X				
165.ab) Herr Nannen!	T				
166.ac) Und ...	X				
167.ab) Sie waren Widerstandskämpfer, Herr Weidemann war Widerstandskämpfer, nein, nein!	B ₁ (d) Ex	FH RH	Funktion von ac im 3. Reich	ac unglaublich machen	IRONISIEREN
168.ac) Ich war kein Widerstandskämpfer. Mich wollten die Nazis nicht haben. Da ...	Z Hi	RH FH	"	ab unglaublich machen	HERAUSGREIFEN
169.ab) Ja, ja!	Hs → B ₁ (d)	FH	"	disqualifizieren	ABBLOCKEN
170.ac) Herr Löwenthal, ich habe nie gesagt, daß ich ein Widerstandskämpfer war.	Z!	RH	"	ab unglaublich machen	VORHALTEN
171.ab) Natürlich, ja, ja.	B ₆ → B ₁ (d)	FH	"	durch Ironie das Gegenteil ausdrücken	Konträr-Taktik
172.ac) Ich wäre vielleicht ein ganz guter Nazi geworden.	Hi	FH	"	Ironische Entwertung von ab's Unterstellungen	Konter-Taktik
173.ab) Ja, ja.	Hs → B ₁ (d)	FH	"	Hörersignal	ABBLOCKEN
174.ac) Ich war jung ...	Fs	FH	"		ABLENKEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

Ziel des Sprechers Taktik

Thema

Klasse

HM

175.ab) Ja

Hs

Funktion
von ac im
3. Reich

Hörersignal

176.ac)

Fs

"

Ablenken und Sympathie
bei den Zuschauern
gewinnen

Ablenken und Sympathie
bei den Zuschauern
gewinnen

177.ab) Ja, das is so, ja.

B₆

Tauglich-
keit von
ac als
Nazi

Fairness zeigen

ZUSCHAUERFLIRT

178.ac) Die wollten mich nicht haben.

B₅

"

unterhalten

ABLENKEN

179.aa) Aber Herr Weidemann war bereits vierzig Jahre alt, Herr Nannen.

Hi

Streit-
punkt

Eingrenzung der
Argumentation

VORHALTEN

180.ac) Herr Löwenthal, die wollten mich nicht haben. Und darüber können wir uns ein anderes Mal unterhalten, warum sie mich V nicht haben wollten.

Hi

Desinteres-Durchblick demonstrie-
se der Na- ren im Gegensatz zu
zis an ac ab

ABLENKEN

181.ab) Nein, Herr Nannen, jetzt kommen wir über den ...

kom-W

"

ac unglaublich
machen

182.ac) Herr Weidemann

T

183.ab) ... Punkt. Ich darf folgen-
des vorschlagen: Wir haben
unsere Behauptung aufgestellt.

V

Gesprächs-
führung

Themenwechsel ein-
leiten

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
184.ac) Wir können über Weidemann eine zweite Sendung machen, gerne.	V	EH	methodisches Vor- gehen	Ablenken	ABLENKEN
185.ab) Nein!	Z	RH	"	Gesprächsführung in der Hand zu behalten	
186.ac) ... mit allem Material	Fs	FH	"	Ablenken	
187.ab) Wer ...	X				
188.ac) ... was sie wollen. Aber hier und heute muß vom Tisch, daß der Weidemann ein Kriegs- verbrechen begangen hat.	Af	EH	Streit- punkt	Entlastung von Weide-SICH FESTLEGEN mann = Entwertung der Vorwürfe von ab und aa	
189.ab) Das kommt ja nicht vom Tisch, Z Herr Nannen.	Z	RH	"	Aufrechterhalten der Vorwürfe	
190.ac) Und daß wir daran, daß ich Af daran beteiligt gewesen bin.	Af	EH	"	Entwertung der Vw	SICH FESTLEGEN
191.aa) Das haben wir nicht gesagt. Z	Z	RH	"	Eingrenzung der Ar- gumentation	AUSWEICHEN
192.ab) Ja, aber wir haben das ja Z nie behauptet.	Z	RH	"	"	AUSWEICHEN
193.ac) Dann is es gut. Fs	Fs	FH	"	Entlastung von den Vw	

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
194.ab)	Herr Nannen, lassen sie mich T,Af bitte einen Moment ausreden. Wir haben dieses nie behauptet. Ich wiederhole es: Daß 2 sie von den Dingen gewußt haben müssen, können sie nicht ernsthaft abstreiten wollen, darüber gibt es so viele Zeugenaussagen.	EH RH FH	Präzisierung des Streit- punkts Mitwis- senschaft von ac	Belastung von ac	AUSWEICHEN UNTERSTELLEN
195.ac)	Von was gewußt?	EH	Wissen ac's	ab herauslocken und so zu einer unvor- sichtigen Formulie- rung zu veranlassen	SICH DUMM STELLEN
196.ab)	Von den Dingen, die im Schloß zu Bevilacqua pas- sieren sind.	FH	Vorkomm- nisse auf Bevilacqua	ac ins Unrecht setzen	FESTNAGELN
197.ac)	Selbstverständlich! Nur ha- ben wir damit nichts zu tun Hf -> Vw	RH EH	"	Entlastung von den Vw	AUFLAUFEN LASSEN
198.ab)	Und ... und dann schlägt ihnen heute nein, dann schlägt ihnen heute nicht ihr Ge- wissen, wenn sie so demo- kratish, wie sie in ihrer Zeitung schreiben? Das war mei- ne Frage, die ich an sie hat-Fs te und die in ganz engem Zu- sammenhang steht mit der Ver-	EH FH	Schuld ac's	ac belasten	VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

Taktik

Ziel des Sprechers

Thema

Klasse

HM

gängenheit von Herrn Weide-
mann. Und ich möchte gern,
daß wir die letzten drei
Minuten dazu benutzen ...
Sie haben Beweise vorgelegt, Hi
Behauptungen aufgestellt. Hi
Wir haben unsere Dokumente.
Wir können nachweisen, daß
wir journalistisch völlig
einwandfrei gearbeitet
haben.

Hi → Vw

199.ac) Herr Löwenthal, warum klagen Af
sie dann nicht gegen meinen
Vorwurf? Daß sie manipuliert Fs
hätten, daß sie Nachrichten Fs
verfälscht hätten! Wenn mir
als Journalist einer das sagt,
dann geh ich morgen zum
Richter und klage ...

unglaublich machen
von ab

Berechti-
gung des
Vorwurfs

Konter-Taktik

200.ab) Ja, Herr Nannen.

Ruhe bewahren vor
Zuschauern

"

unglaublich machen NACHFRAGEN

201.ac) Warum tun sie denn das
nicht?

202.ab) Sie haben ja geklagt, sie ha-Hi → Z
ben ja geklagt!

Widersprüche aufzeigen
und verwirren

Klage ge-
gen Be-
schuld-
gung

FESTNAGELN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
2o3.ac) Ich habe geklagt, jawohl!	B ₆	RH	Klage gegen Be-schuldigung	Rechtsanspruch demonstrieren	
2o4.ab) Gut!	Hs		Klage ac's Hörsignal		
2o5.ac) Daß die Gerichte das feststellen.	Fs	FH	"	Legitimität beanspruchen	
2o6.ab) Sehr gut!	Hs → B ₁ (d)	FH	"	ac disqualifizieren	
2o7.ac) Dann können sie ja mal gegen mich klagen!	Af	EH	Klage ab's unglaublich machen		
2o8.ab) Nein! Das haben wir ja ...	Z,X	RH	"	glaubwürdig bleiben	
2o9.ac) Dann wollen wir mal sehen!	D	EH	Klage ac's Rechtsanspruch gegen ab durchsetzen, wenigstens in den Augen der Zuschauer		
21o.ab) Nicht nötig! Denn wir haben begonnen und da wird ...	Z,Be	RH, FH	Klage ab's Rechtslage demonstrieren		GELASSENHEIT DEMONSTRIEREN
211.ac) Ich habe auch zur deutschen Justiz das Vertrauen, eben diese Dinge klarzustellen.	Hi	FH	Rechtsentscheid	Wohlverhalten demonstrieren	ZUSCHAUERFLIRT
212.ab) Ich, ich habe von vornherein B ₆ volles		RH	"	"	Konter-Taktik

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
213.ac) Nicht?	Hs		Rechts- entscheid	Wohlverhalten demon- strieren	
214.ab) ... Vertrauen gehabt, indem ich gesagt habe, wir sind weder Richter noch Staats- anwälte, die Justiz üben.	Hi	FH	Funktion von ab und aa	Bescheidenheit üben	ZUSCHAUERFLIRT
215.ac) Nein, aber sie verbreiten Gerüchte, Halbwahrheiten in Zusammenstellungen.	B ₆ Hi → Vw	RH EH	Gerüchte verbrei- ten	schuldig sprechen	VORHALTEN
216.ab) Aber moralisch, moralische Vorwürfe kann man nicht vor Gericht klären. Und nun frage ich sie folgendes: Herr Weidemann war kein jun- ger Mann mehr, als er neun- zehnhundertachtunddreißig um Aufnahme in die SS und gleichzeitig in den SD gebeten hat. Das Dokument steht zu ihrer Verfügung. Er ist neun-Hi zehnhunderteinundvierzig Fs freiwillig in die Waffen- SS gegangen. Kriegsberich- ter wurden bei der SS nur freiwillige. Er war bei der SS-Totenkopfddivision, SS-Polizeidivision, SS- Panzerdivision.	Z → Vw Fs Fs Hi B ₃	EH FH FH FH FH	Vorwürfe gegen ac Weidemann	Verantwortlichkeit und damit Schuldig- keit nachweisen Themenwechsel	HERAUSGREIFEN BELEHREN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
217.ac) Das haben sie doch alles schon erzählt.	B ₁ (e)	FH	Weidemann	für irrelevant erklären	ABBLOCKEN
218.ab) SS-Leibstandarte-Adolf-Hitler, im Einsatz beim Chef der Bandenkampfbände Rußland Mitte bis Anfang neunzehnhundertvierundvierzig.	B ₃	FH	Vorwürfe gegen Weidemann	durch Fakten beeindrucken	BELEHREN
219.ac) Ja, ja, Wintermärchen, nicht?	B ₆	RH	"	vergewissern, was ab meint	NACHFRAGEN
220.ab) Und ... und ... und untergetaucht von fünfundvierzig bis neunzehnhundertfünfzig, vermutlich weil er ein so reines Gewissen hatte als Widerstandskämpfer. Jetzt komm ich auf den Punkt Herr ... ja, Herr Nannen, wir ... diese Persilscheine kennen wir alle.	B ₃ Hi → Vw T B ₁ (e)	FH EH FH	" " "	durch Fakten beeindrucken durch Ironie beschuldigen bzw. anklagen Unterbrechungsver-such abblocken	LÄCHERLICH MACHEN ENTWERTEN
221.ac) Ich brauch keine.	Z → Vw	EH	Persilscheine	Entwertung des Vorwurfs	VORHALTEN
222.ab) Lesen sie mal, was Herr Nolde genau geschrieben hat, der bezieht sich auf das Jahr dreiundvierzig, dreiunddreißig, vierunddreißig.	Af	EH	Noldes Aussage	Fakten anhäufen	HERAUSGREIFEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
223.ac)	Z! → Vw	EH	Persilscheine	Entwertung des Vorwurfs	INSISTIEREN
224.ab)	T, X				
	Aber ich frage sie jetzt im Ernst: Sind sie der Meinung ...				
225.ac)	Hi → Vw	EH	IA	Beenden des Themas	INS WORT FALLEN und ABBLOCKEN
226.ab)	B ₆	RH	IA	Hörsignal	
227.ac)	Fs	FH	Weidemann als Nazi	partielles Nachgeben, um Offenheit zu demonstrieren	ZUSCHAUERFLIRT
	war sogar im Jahre neunzehnhundertzweunddreißig mal drei Monate stellvertretender Gauleiter. Aber ...	FH			
228.ab)	W	RH	"	unglaublich machen	
229.ac)	T				
	... lesen, lesen sie im Spiegel				
230.ab)	Hi → Vw	EH	Verhalten von ac	ins Unrecht setzen	VORHALTEN
231.ac)	Hi	FH	"	lächerlich machen von ab	
	Der Aktivist Weidemann ist im Krieg ... wissen sie, was				

Nannen - Löwenthal

Äußerung

er im Krieg geworden ist?

Oberleutnant ist er geworden, Fs

Obersturmführer ist er ge-

worden, nicht mehr.

Ex

232.ab) Er war bereits neunzehnhundert-

achtunddreißig Sturmbann-

führer bei der allgemeinen

SS.

Fs → Vw

EH

Weidemann

als Nazi

unglaubwürdigmachen

verweise

BELEHREN

Klasse

Thema

Ziel des Sprechers

Taktik

KONKRETISIEREN

233.ac) Er war, er war ...

T

234.ab) Herr Nannen, wir wollen uns

nicht streiten. Beantworten Af

sie mir klipp und klar die Fr

Frage: Halten Sie diesen

Mann für geeignet, heute

die deutsche Jugend in einem

demokratischen Staat, in

dieser Bundesrepublik zu er-

ziehen?

FH

EH

EH

IA

ac ins Unrecht setzen ABBLOCKEN

Weidemanns Nachweis führen, daß

Tätigkeit ac Unrecht hat

NACHFRAGEN

235.ac) Das tut er auch gar nicht,

sondern er ist ein reiner

Organisator.

RH

"

Beweisführung entwer-

ten durch Zurückwei-

sung der Grundbe-

hauptung

BELEHREN

236.ab) Er hält Reden!

Fs → W

RH

"

durch Einwände Posi-

tion halten

VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

237.ac)	Er ist ein reiner Organisator. Er ist kein Redakteur des Stern und ich darf ihnen vielleicht einmal sagen, was Albert Speer in einem Brief sagt, er sagt ...	HM W! Fs X	Klasse RH FH	Thema Weidemanns Tätigkeit wands	Ziel des Sprechers Entwerten des Ein- wands	Taktik INSISTIEREN
238.ab)	Aber, aber zitieren sie doch bitte nich Herrn ...	T,X			Themenwechsel	ABLENKEN
239.ac)	Ich muß sagen ...	X				
240.ab)	Speer ...	X				
241.ac)	Ich hatte damals großen Respekt vor ihnen, daß sie nicht wie alle anderen, einschliesslich mir, sich der Generallinie unterordneten. Und Nolde schreibt: Er ließ sich auch durch Mißerfolge bei seiner vorgesetzten Dienststelle nicht entmutigen, sondern versuchte mit allen Mitteln zu überzeugen und zu retten, was zu retten ist. Dies führte ...	B ₃	FH	"	Integrität Weidemanns beweisen durch Zeugenaussagen	BELEHREN
242.ab)	Aus dem Jahre dreieundvierzig, Herr Nannen!	Hi	FH	"	Integrität in Frage stellen	HERAUSGREIFEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
243.ac)	W	RH	Weidenmanns Tätigkeit	Einwand entkräften	
244.ab)	T		Nolde's Zeugnis	unglaubwürdigmachen von ac	BELEHREN und ZUSCHAUERFLIRT
	Af → Vw	EH			
	Hi	FH			
245.ac)	B ₃	FH	"	Integrität von Weidenmann beweisen	BELEHREN (Konter-Taktik)
246.aa)	Hi → B ₁ (n)	FH	Nolde/Weidenmann	partielle Entwertung	VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

247.ac)

Werner Finck, Werner Finck, der ja wohl ganz unverdächtig ist, jemals ein Nazi gewesen zu sein, erklärt an Eides Statt am fünfzehnten Juni neunundvierzig: Ich erkläre hiermit, daß Weidemann sich mir gegenüber nicht nur anständig und tadellos benommen hat, sondern daß er sich auch durch beherztes Eintreten für mich die Ungnade seines damaligen Ministers Goebbels zugezogen hat. Und ich kann ihnen auch einen Brief von Stemmler vorlegen, in dem habe mit ihm zusammen einen Film über den Volksgerichtshof drehen wollen. Er sei zu einer Verhandlung nach Hamburg gegangen, habe mit Stemmler herausgezogen und gesagt: Mit dieser Schweineerei will ich nichts zu tun haben und dann habe er einen Film (einen Durchhalte-Film) würden sie das sicher nennen) Mann für Mann drehen müssen, und dieser Film, so schreibt Stemmler, bekam durch ihre

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
B ₃	FH	Zeuge Finck	Integrität von Weidemann beweisen	BELEHREN

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Kußerung					
Mitarbeit eine durchaus andere Tendenz, die die Arbeiten anderer darstellte. Darum wurde der Film noch in der Nacht nach der Premiere verboten. Er verschwand aus dem Kinotheater.					
248.ab) Und das ist der gleiche Mann, T, X der von neunzehnhundertfünfunddreißig ...					
249.ac) Und?	Hs		Weidemann	Hörersignal	
250.ab) ... bis neunzehnhundertneununddreißig die deutschen Wochenschauen zensiert und gleichgeschaltet hat, Herr Nannen.	B ₃ → Vw	EH	"	Schuld von Weidemann nachweisen	VORHALTEN
251.ac) Wer?	Fr	EH	"	ab zu einer expliziteren Formulierung veranlassen	
252.ab) Herr Weidemann.	Fs	FH	"	Beschuldigung von Weidemann	
253.ac) Woher wollen sie das wissen? Fr		EH	Tätigkeit Weidemanns	Quelle angeben, damit entsprechende Taktik ausgewählt werden kann	NACHFRAGEN

Nannen - Löwenthal

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
254.ab) Soll ich ihnen vorlesen, was Herr Weidemann am sechszwanzigsten-sieben-neunzehnhundert-sieben-unddreißig ans Propagandaministerium geschrieben hat?	Fr	EH	Beweis für Weidemanns Tätigkeit	Herausarbeiten des Vorteils	UNTERTSTELLEN
255.ac) Ich weiß nicht, wo sie ihre Dokumente her haben. Es wäre mir lieber gewesen ...	Hi X	FH	"	in Zweifel ziehen	
256.ab) Ja sicher, aus guter Stelle haben wir sie. Sie sind alle echt, Herr Nannen.	T,Fs Fs	FH FH	Quelle	Trumpf ausspielen, Position zuweisen	SICH FESTLEGEN
257.ac) Es wäre mir lieber gewesen, sie hätten sie mir vorher gezeigt.	Er	FH	Beweise	Ärger ausdrücken über ab's Verhalten	
258.ab) Nein. Wir haben ihnen ja ...	Z,X	RH	Wunsch ac's		
259.ac) Wir könnten vielleicht noch eine Sendung machen. Hi Dann kann ich dazu Stellung nehmen.	V Hi	EH FH	neue Dokumente	abwehren und vertagen	AUSWEICHEN
260.ab) Ich darf sie nur bitten ...	X				

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
261.ac)	B ₁ (p) Mir ist ein Mann, der vor der Machtergreifung, der sogenannten Machtergreifung, Hi ein begeisteter Nazi war und der dann versucht hat zu retten, was zu retten ist, der dann abgemeyert wurde ...	FH FH FH FH	Weidemann	in Schutz nehmen	VORHALTEN SICH FESTLEGEN
262.aa)	B ₁ (n) Dann gehe ich noch nicht frei- Hi → Vw willig in den SD, Herr Nannen, das ist doch nicht möglich so etwas.	FH	Eintritt in SD	Integrität in Frage stellen	Konter-Taktik
263.ac)	Ex Eine Sekunde, das bestreite ich, das bestreite ich einfach, das müssen sie mir erst einmal beweisen.	RH	"	Unklarheit schaffen	UNTERSTELLEN
264.aa)	Fs → Ex Das Dokument liegt vor, das Dokument liegt vor, Herr Nannen.	RH	Dokument	ac an die Wand spielen durch Beweis	SICH FESTLEGEN
265.ac)	Fs → B ₁ (d) Ja, ja, Dokumente kann man viele machen.	FH	"	anzweifeln	UNTERSTELLEN
266.aa)	Hi → Vw Das ist doch zweierlei, ob ich mich als Kunstmaler engagiere oder politisch engagiere.	FH	Weidemanns Tätigkeit- Reich	ac's aufzu- decken ten im 3.	VORHALTEN
267.ac)	X Mich, mich ...				

XXXI

XXXII

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
268.aa)	Hi → Vw	EH	Argumentation von ac	Entwertung	PERSÖNLICH WERDEN
269.ac)	Hi, B ₁ (p)	FH, FH	Weidemann	in Schutz nehmen	HOCHSPIELEN
	Fs, X	FH		begründen	
270.ab)	Z	RH	Argumentation ac's	Entwertung	UNTERSTELLEN
271.ac)	B ₁ (p)	FH	Weidemann	in Schutz nehmen	SICH FESTLEGEN
	Fs → B ₁ (p)	FH			
272.ab)	X				VORHALTEN
272.ab)	T				
273.ac)	B ₅	RH	"	"	
274.ab)	T				

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
275. ac) Seit sechsundzwanzig Jahren.	Fs	FH	Weidemann	in Schutz nehmen	
276. ab) Ja.	Hs			Hörsignal	
277. ac) Und mir hat er damals ... in dieser Scheißsituation hat er mir geholfen, als ich vor's Kriegsgericht kommen sollte.	B ₁ (p)	FH	"	Hervorheben der positiven Seiten	HOCHSPIELEN
278. aa) Herr Nannen, jetzt ...	X				
279. ab) Es gibt sehr viele Ver- sionen darüber, Herr Nannen, weshalb sie vor's Kriegsgericht kom- men sollten.	Hi → B ₁ (e)	FH	Scheiß- situation	anzweifeln der Be- wertung der Ver- dienste Weide- manns	UNTERSTELLEN
280. ac) Herr Löwenthal ...	T				
281. ab) Aber ich möchte sie ...	X				
282. ac) ... diese miesen Unter- stellungen, diese ... miesen Unterstellungen, die lassen sie mal.	Bs	EH	Taktik ab's	disqualifizieren ab's	PERSÖNLICH WERDEN
283. ab) Glauben sie doch nicht...	X				
284. ac) Sagen sie mal, was sie wirk- lich wissen. Sie sind ein Verleumder, nichts anderes sind sie und das beweisen sie heute abend wieder.	Af → Vw Bs Ex Bs	EH EH RH EH	Taktik ab's	ab disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
285.ab)	Hi → B ₁ (d)	FH	indirekt disqualifizieren	Konträr-Taktik
286.ac)	Af	EH		FESTNAGELN
287.ab)	Fr	EH	Gesicht wahren vor den Zuschauern	SICH DUMM STELLEN
288.ac)	Hs	FH	Klage gegen ac Klage gegen ac	ab provozieren
289.ab)	Hi → B ₁ (e)	FH	"	sich nicht provozieren lassen, gelassen erscheinen
290.ac)	Hs		Hörsignal	UNTERSTELLEN
291.ab)	Fs → B ₁ (p) B ₁ (n) → Vw	FH EH	Unschuld beteuern	VORHALTEN und UNTERSTELLEN
292.ac)	Be	FH	Strategie aufdecken Abwertung Weidemanns	
	Er	FH	"	Entwertung der Vor-SICH FESTLEGEN

Nannen - Löwenthal	Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
	keinerlei meinungsbildende Tätigkeit im Stern.	Fs	FH	Weidemann		
293.ab)	Ja, da haben wir doch die doppelte Moral.	Vw	EH	Doppelte Moral	Abwerten von ac	VORHALTEN
294.ac)	Er hat keinerlei meinungsbildende Tätigkeit im Stern. Er ist ein Organisator.	Be	FH	Tätigkeit von Weidemann	Entwertung der Vorwürfe	SICH FESTLEGEN
295.ab)	Sehen sie mal, warum war er denn von neunzehnhundert-fünfundvierzig bis neunzehnhundertfünfzig untergetaucht? Weil er in der Fahndungsliste der SS-Standard-Kurt-Eggers stand mit dem Zusatz: automatisch festzunehmen.	Hi	FH	Untertauschen von Weidemann nach dem Krieg	Weidemann belasten	VORHALTEN
296.ac)	Ja und? Wenn jemand automatisch festgenommen ...	T,X				
297.ab)	Das hat man alles raus gebracht!	Fs → Bs	EH	Weidemann	Beschuldigung nachweisen	VORHALTEN
298.ac)	... werden sollte und er hat sich dann und ist dann untergetaucht, das kann ich ihm gar nicht mal verdenken.	Er	FH	"	in Schutz nehmen	
299.ab)	Herr Nannen, ich will ihnen etwas sagen. Ich betreibe keine ...	T,X				

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
300.ac)	Er hat unter dem Namen seiner Hi Mutter, unter dem er auch früher gemalt hat ...	FH	Weidemann	Halblegalität nachweisen	
301.ab)	Ich betreibe ...	X			
302.ac)	... in Karolinsienel gelebt. Hi	FH	"	"	
303.ab)	Ich betreibe ...	X			
304.ac)	Und er ist entnazifiziert worden und Herr Löwenthal ...	Fs	"	Legalität bzw. Integrität nachweisen	VORHALTEN
305.ab)	Neunzehnhundertfünfzig	T			
306.ac)	Er ist entnazifiziert worden und er ist ...	Fs!	"	"	
307.ab)	Ich betreibe keine Entnazifizierung	Z	Entnazifizierung	Ablenken	Konter-Taktik
308.ac)	Als Mitläufer eingestuft worden, der große Aktivist!	Fs,Ex	FH,RH	Integrität nachweisen	KONKRETISIEREN
309.ab)	Ich betreibe keine Entnazifizierung, wie sie es im Falle Kiesinger betreiben wollten und im Fall Lübke. für mich sind diese Vorgänge abgeschlossen.	Z → Vw Hi → Vw Hi	"	Beschuldigen von ac	VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
310.ac) Herr Löwenthal, auch dazu muß ich ihnen eines sagen:	T				
311.ab) Aber wenn es um Aktivisten geht, wenn es um Aktivisten geht, dann ...	Fs	FH	Entnazi- fizierung	Beschuldigen von ac	
312.ac) Herr Löwenthal, Herr Löwen- thal, lassen sie mich dazu ...	T				
313.ab) Ein Moment!	T				INS WORT FALLEN
314.ac) ... etwas sagen.	T				INS WORT FALLEN
315.ab) Sie können sofort sagen. Darf B ₅ ,Af ich zuende reden?		RH,EH	Sprecher- wechsel	Wort behalten	INS WORT FALLEN
316.ac) Es gibt keinen einzigen Fall im Stern, in dem jemand ...	X				VORHALTEN INS WORT FALLEN
317.ab) Darf ich zuende reden?	T				
318.ac) ... angegriffen worden ist, Er weil er früher ein Nazi war. Im Fall Lübke habe ich ...	Er	FH	Entnazifi- zierung	Kriterien für Angriffe er- läutern	VORHALTEN
319.ab) Aber ich darf sie bitten ...	T				INS WORT FALLEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
320.ac) ... ausdrücklich geschrieben. Es liegt mir fern, in einem Volk in dem immerhin neunzig ...	X				ÜBERGEHEN und VORHALTEN
321.ab) Aber ich darf sie bitten ...	T				INS WORT FALLEN
322.ac) ... Prozent Hitler gewählt haben, einen Mann wegen seiner national-sozialistischen Vergangenheit anzugreifen, wenn er nicht Blut an den Händen hat und wenn er keinen Dreck an den Fingern hat.	Er	FH	Angriffe gegen ehemalige Nazis	Zurückweisung der Beschuldigung	BELEHREN
323.ab) ...	X				
324.ac) Lübke habe ich angegriffen, weil er als amtierender Bundespräsident die Existenz einer Unterschrift abgeleugnet hat, die wirklich existierte.	Be	FH	"	Beweis durch Aufzählung	BELEHREN
325.ab) Sie haben sich ..	T				
326.ac) Ein Bundespräsident darf nicht lügen!	Er	FH	Lübke-Angriff	Rechtfertigung	BELEHREN
327.aa) Das war doch ein trojanisches Pferd für sie, Herr Nannen, geben sie's doch zu. Af	Hi	FH	Argumentation von ac	Entwertung und unglaubwürdig machen	Konträr-Taktik

Nannen - Löwenthal

Außerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
328.ab)	B ₁ (n) → Vw Vw	EH EH	unechte Dokumente	Entwertung von ac VORHALTEN
329.ac)	W → B ₁ (d)	PH	ab's Entwer- tung von ac	Disqualifizierung PERSÖNLICH WERDEN
330.ab)	Z	RH	ac's Entwer- tung von ab	Aufhebung der Dis- sualifizierung SICH FESTLEGEN
331.ac)	Fr	EH	Dokumente	zu weiteren Aussagen NACHFRAGEN
332.ab)	Z → Vw H1	EH FH	Ä 329	ac provozieren VORHALTEN
333.ac)	W → Vw	EH	Unterschrift Lübke	Richtigkeit seiner Dokumente beweisen bzw. belegen Konter-Taktik
334.ab)	Hs			
335.ac)	Vw	EH	Angriffe Stern ge- gen Kiesin- ger	Rechtfertigung VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
336.ab) Aber Herr Nannen, wir können doch die Nummer vom Stern hier zitieren.	W	RH	Angriffe Stern gegen Kie-singer	Entwertung	AUSWEICHEN
337.ac) Es gibt keinen Fall im Stern, in dem ich jemandem seine national-sozialistische Vergangenheit vorgeworfen hätte, es sei denn, er ist schuldig geworden.	W → Vw	EH	Angriffe des Stern	Entwertung der Entwertung	VORHALTEN
338.ab) Ja!	Hs				
339.aa) Und da stellen sie dann fest, ob er schuldig ist?	Fr	EH	Schuldfeststellung	ac herausfordern	NACHFRAGEN
340.ab) Ja? Sie befinden darüber, wer ...	Hs, B ₆ , X	RH	"	Unterstützung aa's	
341.ac) Nein, das brauche ich nicht festzustellen!	W	RH	"	Vorwürfe entwerten	ABBLOCKEN
342.ab) ... schuldig ist und wer nicht. Herr Nannen, wir kennen doch ihre Artikel alle. Ich könnte sie jetzt alle in großen Bänden daherbringen lassen.	Fs → B ₁ (e) Fs	FH FH		durch Ironie in Frage stellen	PERSÖNLICH WERDEN
343.ac) Na, ja, soll ich ihnen jetzt die ...	X				

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
344.ab) Aber ich ...	T			INS WORT FALLEN
345.ac) Jubelartikel ...	X			INS WORT FALLEN
346.ab) Ich ...	T			INS WORT FALLEN
347.ac) ... ihres Intendanten, des früheren Luftwaffen-Kriegsberichters Doktor Holzamer vorlesen? Wollen wir uns auf das Niveau herunter begeben? Fr → Vw	EH	Irrelevanz ab zur Aufgabe seiner Taktik zwingen wüßte zugleich disqualifizieren		VORHALTEN ZUSCHAUERFLIRT
348.ab) Nein, ich würde sie um folgenden Vorschlag bitten: Wir reden nicht von Jubelberichten, wir reden nicht von Jubelberichten. Da sind ihre aus Völkischen Beobachter mit Sicherheit sehr viel schlimmer. Dies ist am ...	RH EH FH FH	Fairness Akzeptieren der Normen Themenwechsel		UNTERSTELLEN ZUSCHAUERFLIRT PERSÖNLICH WERDEN
349.ac) Es hat nie ein Bericht von mir im Völkischen Beobachter gestanden	RH	Berichte Nannens	Entwertung der Unterstellung	Entwertung der Unter-VORHALTEN
350.ab) Sechsten Juli neunzehnhundert-einundvierzig, Herr Nannen!	FH	"	unglaublich machen von ac	KONKRETISIEREN
351.ac) Ach, Kriegsberichte? Natürlich, die wurden abgedruckt wo immer sie abgedruckt werden konnten.	RH	Kriegsberichte	Rechtfertigung ac's	VORHALTEN
	FH	Hi → B ₁ (n)		

Nannen - Löwenthal

Äußerung

352.ab)	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Am sechsten Juni neunzehnhunderteinundvierzig, wir reden nicht von Jubelberichten, wir reden nicht von Kriegeberichten, die haben ihre Pflicht und Schuldigkeit getan, im Heer, in der Luftwaffe, in der Marine. Bei der Waffen-SS war das etwas anderes, denn diese Propaganda diente dazu, den Deutschen begreiflich zu machen, warum zig Tausende von Menschen in Rußland bei der Bandenbekämpfung umgebracht worden sind. Dieses meine Behauptung!	Hi Ex, B ₃ B ₁ (n)	PH RH, FH PH	Kriegeberichte Kriegeberichte Waffen-SS	ablenken und zurücklenken zum Streitpunkt Beschuldigung von Weidemann Themenwechsel	Konter-Taktik ABLENKEN
353.ac)	Fs → Vw	EH	Weidemann	vergewissern und in Frage stellen	HERAUSGREIFEN
354.ab)	Fs → B ₅	RH	"	Beweisversuch	SICH FESTLEGEN
355.ac)	Win- Hi → Vw	EH	Wintermärchen	Entwertung durch Widerspruch	HERAUSGREIFEN und FESTNAGELN
Löwenthal. Sie sind falsch orientiert!	Hi → W	RH			

Nannen - Löwenthal

Kußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziele des Sprechers	Taktik
356.ab)	Z W,X	RH RH	Winter- märchen	Entwertung durch Widerspruch	BELEHREN
357.ac)	B ₅ →W	RH	"	"	"
358.ab)	Fs→Vw	EH	Weidemann Mitwirkung	Entwertung von ac's Beteuerung	INS WORT FALLEN und BELEHREN
359.ac)	Z	RH	"	Entwertung von ab's Behauptung	VORHALTEN
360.ab)	B ₅ →W	RH	"	Entwertung von ac's Behauptung	VORHALTEN
361.ac)	Hi→Vw	EH	Winter- märchen	Festlegen von ab auf seine Aussage	FESTNAGELN
362.ab)	Hi→Vw	EH	Dokument zur Bestä- tigung	Beweisen, daß man im Recht ist	INS WORT FALLEN
363.ac)	Fr→Vw	EH	Winter- märchen	provokizieren durch Belehren	NACHFRAGEN
364.ab)	T				INS WORT FALLEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziele des Sprechers	Taktik
365.ac)	Lassen sie mich ausreden! Wissen sie, was Wintermärchen war? Das war ein Propagandaun-Hi → Vw ternehmen mit Lautsprechern der Waffen-SS im Orianienbaumer Kessel. So verfälschen sie Nachrichten!	EH EH EH	Winter- märchen Propagan- daunter- nehmen	Belehren und damit disqualifizieren ac's inkompetent werden	INS WORT FALLEN BELEHREN PERSÖNLICH WERDEN
366.ab)	Herr, Herr, Herr Nannen, das laß ich mir nicht gefallen. Wir haben hier ein Original, eine Fotokopie!	EH FH	Beschuldi- gungen durch ac	Glaubwürdigkeit wie- derherstellen	VORHALTEN
367.ac)	Dann tun sie doch was!	EH	Drohung von unglaublich machen ac		LÄCHERLICH MACHEN
368.ab)	Beförderung, Beförderung ... X				
369.ac)	Sie haben das Bild von dem Bach ...	X			
370.ab)	In der Waffen-SS Einsatz beim Chef der Bandenkampf- verbände Rußland-Mitte, Herr Nannen, wir reden nicht mehr darüber!	B ₃ AF	FH EH	Tätigkeits-Beweisen, daß man nachweis Recht hat von Wei- demann führen	BELEHREN herbei-ABBLOCKEN
371.ac)	Da ziehen sie was zusammen, was nicht zusammen gehört. Die Propagandaunternehmen sind teilweise im ...	Vw X	EH	Wider- sprüche bei der Argumenta- tion	VORHALTEN

Nannen - Löwenthal

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
372.ab) Ich sage noch einmal: Wir verurteilen ...	T, X				
373.ac) ... Oranienbaumer Kessel auch bei der Bandenbekämpfung ... X					
374.ab) ... für ...	X				
375.ac) ... als Propagandaunternehmen eingesetzt worden, nie als Kampfunternehmen.	W	RH	Widersprüche bei der Argumentation von ab	Disqualifizierung von ab	BELEHREN
376.ab) Für, für mich ...	X				
377.ac) Sie verwechseln Kampfauftrag mit Kampfpropagandaauftrag!	Hi → B ₁ (d)	FH	"	"	BELEHREN
378.ab) Nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein. Sie können mich natürlich leicht über militärische Ausdrücke belehren wollen. Ich habe, ich sage es noch einmal: Wir betreiben keine zweite Entnazifizierung. Kleine Mitläufer - und dieses Volk bestand zu einem großen Teil auch aus Überzeugten, diese Dinge sind vorbei. Hier geht es für mich darum, daß X	Z, Ex Fs Be	RH, RH FH FH	"	Entwertung von ac's Behauptungen	ANZWEIFELN
			Themenwechsel		SICH FESTLEGEN (= STANDPUNKT)
			Streitpunkt	Beschuldigung aufrechterhalten durch Wiederholung	BELEHREN

Nannen - Löwenthal

Außerung

wir einen ganz - neunzehn-
hundertsiebenundzwanzig bis
neunzehnhundertfünfundvierzig
- und der Mann war kein jun-
ger Mann mehr, als er mit Fs
dem Nationalsozialismus in
Berührung kam! - Dieses Ar-
gument, Herr Nannen zieht nicht.
Ich denke, wir sollten die- W
se Sendung an diesem Punkt
beenden. Wir haben unsere
Argumente gegenseitig aus-
getauscht. Wir haben ihren...

379.ac) Wir können sie jederzeit Ag
fortsetzen, Herr Löwenthal.

380.ab) Ich denke auch, denn es wer- B₆
den noch mehr Dokumente
zutage kommen. Wir sollten
die ...

381.ac) Ja!

382.ab) Und wir werden wahrschein- Hi → Vw
lich gezwungen sein, diese
Sendung fortzusetzen. Ich
danke ihnen jedenfalls, daß
sie heute gekommen sind. Bg

Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

FH Alter
Weidemanns

RH Argument
ac's Widerspruch aufzei-
stellen gen, d.h. hier unter-
ABBLOCKEN

EH Fortset-
zung der Gelassenheit demon-
Auseinan- strieren
dersetzung

RH " " Konter-Taktik

Hörersignal

EH " Beschuldigen von
ac (indirekt) VORHALTEN

EH

Nannen - Löwenthal

Kußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
383.ac) Ich stehe jederzeit zu weiteren Gesprächen zur Verfügung.	Ag	EH	Fortsetzung der Auseinandersetzung	Bereitschaft bekunden	
384.ab) Vielen Dank, Herr Nannen.	Bg	EH	Abschluß	Form wahren	

Odets, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Wo sind denn die ganzen Möbel hin, Schatz?	Fr	EH	Möbel	Erklärung durch G
2. Die ham die alle abgeholt. Wir hatten doch die Raten nicht bezahlt.	Er	FH	"	Grund nennen
3. Wann war denn das?	Fr	EH	Zeitpunkt	Nennen des Zeitpunkt- tes
4. Um drei	Fs	FH	"	Zeitpunkt angeben
5. Das könn die aber doch nicht Vw machen!	Vw	EH	Verhalten der Möbel- firma	Ärger ausdrücken
6. Von wegen und nich können! Die ham's einfach gemacht!	Ex Fs	RH FH	"	konstatieren des Geschehenen
7. Diese Halunken! Wir ham doch dreiviertel bezahlt gehabt!	Ex Hi	RH FH	"	beschimpfen der Firma und sich da- durch erleichtern
8. Der Mann hat gesagt, das steht im Vertrag.	B ₃	FH	Vertrag	UG aufklären
9. Da ham se uns wohl reinge- legt, mit dem Vertrag!	Fs	FH	"	Ärger rauslassen
10. Das ist ein ganz normaler Vertrag, und du hast'n unterschrieben.	W Hi	RH FH	"	indirekt Vorwürfe machen

VORHALTEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
11. Sei doch nicht böse mit mir, Bi Edna. (Versucht sie zu umarmen)	EH	Einstellung G's zu UG	Verständnis von G	
12. Versuch das doch mal beim Film, Joe - Clark Gable verdient 'ne ganz schöne Stange Geld mit so was.	FH	"	UG zurückweisen und disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
13. In so'n freundliches Heim kommt man vielleicht gern nach Hause. Das kann ich dir sagen!	FH RH	Empfang UG's durch G	G Vorwürfe machen	LÄCHERLICH MACHEN
14. Das kann ich dir sagen! Wer hat denn Schuld da dran?	RH EH	Schuld	Vorwürfe zurückweisen	VORHALTEN
15. Muß du schon wieder damit anfangen?	EH	Verhalten G's	Grenzsignal setzen und damit abblocken	Konter-Taktik
16. Vielleicht möchtest du dich lieber über Bücher unterhalten?	Fr → B ₁ (d)	Verhalten UG's	UG vorwerfen, er wolle kneifen	Konträr-Taktik
17. Ich möchte dir eine runterhauen!	D	Verhalten G's	Verhaltensänderung von G herbeiführen	
18. Mach das lieber nicht!	D	Verhalten UG's	Handlung von UG unterdrücken	

Odets, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Et	RH	Drohungen	Situationstransformation	EINLENKEN
19. (verlegen) Na ja, Edna, du bringst mich eben manchmal hoch ...				
Hi → B ₁ (d)	FH	Entschuldigung	provokieren und disqualifizieren	LÄCHERLICH MACHEN
20. Aber guck doch mal - ich lach übers ganze Gesicht!				
Af → Vw	EH	Verhalten von G	ins Unrecht setzen	PERSÖNLICH NEHMEN
21. Mach dich doch nicht lustig über mich. Was kann ich denn dafür, daß die Zeiten schlecht sind? Was soll ich denn nach deiner Meinung tun? Vielleicht von 'ner Brücke springen oder sonst was?	Vw Fr Fr		um Rat fragen und zugleich Frage-Entwertung	
22. Schrei nicht so! Ich hab gerade die Kinder ins Bett gesteckt, damit sie nicht merken, daß sie nichts zum Abendbrot gekriegt haben. Wenn ich Emmys Schuhe morgen nicht bescholen lassen kann, kann sie nicht in die Schule gehen. Laß sie doch wenigstens jetzt schlafen!	EH FH B ₃	Verhalten UG's	Verhaltensmodifikation erreichen	AUSWEICHEN
Hi	FH			
Af	EH			
23. Liebes, ich hab heute bald die Räder vom Wagen abgefahren. Ich bin fünf Stunden rumgekurvt. Das sind eben die Verhältnisse!	B ₃ → B ₄ Ex	Arbeit UG's	G beschwichtigen	ABLENKEN
RH				

Äußerung

24. Erzähl das mal der Möbel-firma!
25. Ich hab zwei zanzig auf'm Zähler. Da war 'ne Dame mit 'nem Hund, die hatte 'nen kleinen weg. Die hat mir aus versehen 'nen Vier-tel-Dollar Trinkgeld gegeben. Wenn du mir bloß mal richtig Vw zuhören würdest - wir schwimmen ja geradezu im Geld!
26. Wirklich? Wie viel denn?
27. Ich hab mir'n Kaffee und was dazu geleistet. (Gibt ihr ein paar Münzen) Ein Dollar vier.
28. Morgen ist die zweite Monatsmiete fällig.
29. Stieh mich doch nicht so an, Edna!
30. Ich seh dich ja gar nich an. Ich sehe durch dich durch... Alles sollte so schön werden! Ein Haus
- | HM | Klasse | Thema | Ziel des Sprechers | Taktik |
|-----------------------|--------|----------------|--|-------------------|
| Hi→Vw | EH | Lohn | entwerten des Ver-suchs | VORHALTEN |
| B ₃ | FH | Geld | Ergebnisse des Tages aufzählen | ABLENKEN |
| Fs→B ₁ (d) | FH | Verhalten G's | provokieren im Spaß (Ironie!) | LÄCHERLICH MACHEN |
| Ex,Fr | RH,EH | Geld | herausbekommen, wie viel | NACHFRAGEN |
| Er | FH | " | beschwichtigen | |
| Fs | FH | | | |
| Hi→Vw | EH | Miete | indirekte Aufforderung, Geld zu beschaffen | VORHALTEN |
| Af | EH | Verhalten G's | Verhaltensänderung von G | ABBLOCKEN |
| Z | RH | " | disqualifizieren | PERSÖNLICH WERDEN |
| Hi→B ₁ (d) | FH | Verhalten UG's | provokieren | |
| B ₃ | FH | | | |

Odets, Text 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
am rauschenden Wasserfall, falndrische Rosen! Du bist vielleicht 'ne viersternige Niete! Wenn du denkst, daß ich das noch länger mit- mache, dann mußt du ganz schön behämmert sein.				
BM	RH			PERSÖNLICH WERDEN
Hi → B ₁ (d)	FH			
31. Wenn ich könnte, würd ich mir ja 'ne andere Arbeit suchen, aber du weißt ja, 's gibt keine Arbeit.	Hi, Hi FH, FH	Arbeit UG's	sich rechtfertigen	
32. Ich weiß bloß, daß wir jetzt so weit unten sind, wie's nur geht.	Fs → Vw FH	soziale Position	UG Schuld zuschieben	VORHALTEN
33. Was kann ich denn bloß tun?	Fr EH	"	G die Entscheidung zuschieben	
34. Wer is denn hier der Mann im Haus, du oder ich?	Hi → Vw EH	Mann im Haus	zurückweisen der Ent- scheidungsbezugnis	VORHALTEN
35. Das ist doch keine Antwort! Bleib doch bei der Sache! Laß mich doch auch mal re- den, Herrgott noch mal! Ein Stück Kuchen und 'n Kaffee für 'n ganzen Tag! Ich hab schließlich auch Hunger, Baby! Ich würde mir ja auch die Finger wund arbeiten, wenn ...	Vw Vw Vw Ex B ₃ Hi X	EH EH EH RH FH FH	Verständnis für seine Situation bei G wecken	VORHALTEN

Äußerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
36. Ich mach gleich 'ne Dose Lachs auf.	Hi → B ₁ (d)	FH	Probleme UG's	UG lächerlich machen	Konträr-Taktik
37. Jetzt doch nicht! Sag lieber, was ich tun soll!	Z, Af	RH, EH	"	G fordern, damit sie einen Ausweg findet oder schweigt	
38. Bin ich vielleicht Gott!	Vw	EH	Erwartung UG's	disqualifizieren	LÄCHERLICH MACHEN
39. Himmel, wenn ich doch bloß wieder 'n Kind sein könnte und nicht über die nächste Minute nachdenken müßte!	Ex	RH	Verantwortung	G eigene Verzweiflung zeigen, um dadurch Mitleid zu erregen	
40. Aber du bist nun mal kein Kind mehr und mußt über die nächste Minute nachdenken.	Hi	FH	"	UG zur Verantwortung VORHALTEN ziehen	

Äußerung		HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1.	Erinnerst du dich nicht mehr an meinen alten Verehrer?	Fr	EH	Verehrer von UG		
2.	Wer denn?	Fr	EH	"	Erklärung von UG	
3.	Bud Hass. Der trägt mein Bild immer noch mit sich rum. Und der verdient wenigstens genug zum Leben!	Hi	FH	"	G provozieren	
		B ₃	FH			
4.	Wovon redest du denn, zum Teufel noch mal?	Fr, Ex	EH, RH	Äußerungen UG's	erklären	NACHFRAGEN
5.	Ich hab schon Schlimmeres gehört als das, wovon ich rede.	Hi	FH	Beziehung zu Verehrer	G provozieren	AUSWEICHEN
6.	Hast du dich etwa mit Bud getroffen, seit wir verheiratet sind?	Fr → Vw	EH	Verhalten UG's	zur Rede stellen von UG	NACHFRAGEN
7.	Vielleicht!	Fs	FH	"	ausweichen und dadurch provozieren	AUSWEICHEN
8.	Wenn ich denken müßte... (Er steht da und schaut sie an)	X				

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
9. Genug gesehen? Hör mal, mein Ex-Freund, wenn du dir einbildest, daß ich das nicht tu, dann heißt das, daß du die Lage nicht richtig erkennst!	Ex T Er	RH FH	Verhalten UG's	drohen	EINSCHÜCHTERN
10. Hör doch auf, solchen Unsinn Af zu reden!	Af	EH	Verhalten UG's	Themenwechsel	ABBLOCKEN
11. Jetzt ist nicht mehr vor fünf Hi Jahren, Joe.	Hi	FH	Zeit in der veränderte Situation Beziehung	hervorheben	KONKRETISIEREN
12. Willst du damit sagen, daß du mich und die Kinder ver-lassen willst?	Fr → Vw	EH	Verhalten UG's	UG zu klarer Aussage zwingen	NACHFRAGEN
13. Dich würde ich sofort ver-lassen.	Hi → B ₁ (d)	FH	Handlungs-ankündigung UG's	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
14. Nein.	W	RH	"	widersprechen	
15. Ja!	B ₅	RH	"	versichern	
16. (Joe wendet sich ab. Schließ-lich:) Na, da habe ich ja wohl nichts mehr zu sagen.	Fs	FH	"	seine Resignation ausdrücken	
17. Nein?	Fr	EH	"	provokieren	NACHFRAGEN
18. (plötzlich wütend:) Nein du verdammtes Flittchen, nein! Scher dich hier raus, zum	B ₅ Bm Af	RH RH EH	"	Ablehnung und Verachtung zeigen	PERSÖNLICH WERDEN

Odets, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ex B ₁ (d)	RH FH			
Af	EH			
Hi	FH			
19. Du windest dich ja wie'n Wurm!	Hi → B ₁ (d)	FH	Verhalten verspotten	LÄCHERLICH MACHEN
20. Gleich wirst du dich winden! D	EH	EH	Verhalten Verhaltensänderung herbeiführen	EINSCHÜCHTERN
21. Du kannst mir nich mal so viel Angst einjagen! (Sie zeigt mit ihren Fingern einen Zentimeter an)	Hi → B ₁ (d)	FH	Verhalten unbeeindruckt erscheinen und damit provozieren	LÄCHERLICH MACHEN
22. Für so was habe ich mich nun die ganze Zeit abgerackert!	Vw	EH	Verhalten disqualifizieren	VORHALTEN
23. Das kannst du deinem Boss erzählen!	Z	RH	A 22	unberührt erscheinen, um dadurch weiter zu provozieren

Odets, Text 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
24. Der kümmert sich doch'n Dreck um dich oder mich! B ₁ (e)	FH	Chef	Irrelevanz des Einwands klarmachen	
25. Das sag ich doch! B ₆	RH	"	zustimmen und damit einlenken	
26. Wechsle nich schon wieder das Thema. Vw	EH	Verhalten UG's	IA strukturieren	FESTNAGELN
27. Das ist doch das Thema, das ist genau das Thema, von dem wir die ganze Zeit gesprochen haben. Dein Boss zwingt uns zu diesem Thema. Er	RH, FH FH	Chef	G die Augen öffnen	

Tschechow

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Worum handelt es sich? Nun? Fr	Fr	EH	Thema	G das Thema bestimmen lassen (= Gründe für den Besuch nennen)	
2. Ich will mich kurz fassen. Fs Sie wissen, verehrte Natalia, daß ich längst schon von B ₃ Kindheit an, die Ehre habe, ihre Familie zu kennen. Meine verstorbene Tante und deren Gatte, von denen ich, wie sie wissen, das Gut geerbt habe, empfanden stets größte Hochachtung für ihren Herrn Vater und ihre selige Mutter. Das Geschlecht der Lomows und das der Tschubukows standen stets in den freundschaftlichsten Beziehungen. Und überdies berührt sich mein Landbesitz, wie sie wissen, unmittelbar mit dem ihren. Wenn sie sich zu erinnern belieben, grenzt meine Bullenwiese unmittelbar an meinen Birkenbruch.	Fs	FH FH ...		an das Problem vorsichtig herantasten	
3. Verzeihung, daß ich unterbreche. Sie sagen 'meine Bullenwiese'. Ja, gehört sie denn ihnen?	T Fs Fr → Vw	FH FH		Bullenwiese UG zur Rede stellen NACHFRAGEN	

Tschechow

	Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
II	4. Mir bitte ...	B ₅	RH	Bullenwie- se	Eigentumsanspruch aufrecht erhalten	INSISTIEREN
	5. Sieh mal an! Die Bullen- wiese gehört uns, aber nicht ihnen!	Ex, W	RH, RH	"	selbst Eigentumsan- spruch anmelden	SICH FESTLEGEN
	6. Nein, bitte, mir, verehr- te Natalia.	W	RH	"	Eigentumsrecht bean- spruchen	INSISTIEREN
III	7. Das ist mir ganz neu. Wo- her gehört sie denn ihnen?	Ex Fr	RH EH	"	Anspruch von UG in Frage stellen	NACHFRAGEN
	8. Wieso 'woher'? Ich spreche von der Bullenwiese, welche als Keil gelegen ist zwi- schen ihrem Birkenbruch und dem Brändersumpf.	Ex Hi	RH FH	"	Streitpunkt klären	
	9. Ja, ja, die meine ich! Sie gehört uns.	B ₆ B ₅	RH RH	"	Eigentumsrecht be- anspruchen	INSISTIEREN
IV	10. Nein, da irren sie sich, verehrte Natalia, sie ge- hört mir.	B ₁ (e) FS → W!	FH RH	"	Argument entwerfen	INSISTIEREN
	11. Besinnen sie sich doch, Iwan Wassiliewitsch! Seit wann soll sie ihnen gehören?	Ex → Af Fr	EH EH	"	im Guten mahnen	NACHFRAGEN
	12. Was heißt, seit wann? Seit ich überhaupt denken kann, hat sie immer uns gehört.	Fr → Vw B ₅	EH RH	"	Besitzanspruch auf- recht erhalten	INSISTIEREN

Tschechow

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ex → Z	RH	Bullenwie-	Eigentumsrecht be-	
Ex	RH	se	ansprechen	
Er	FH	"	Besitzrecht bewei-	Beweisen
B ₃	FH ...		sen durch Dokumente und Fakten	

13. Na, hören sie mal, da müssen sie schon entschuldigen! Ex
14. Das geht aus den Papieren hervor, verehrte Natalia. Die Bullenwiese war vor Zeiten ein strittiger Besitz jeder, daß sie mir gehört. Da gibts nichts zu bestreiten. Schauen sie, die Großmutter meiner Tante übergab diese Wiese zur unbefristeten Benutzung den Bauern des Großvaters ihres Vaters dafür, daß sie für ihn Ziegel brannten. Die Bauern des Großvaters ihres Vaters benutzten diese Wiese vierzig Jahre lang unentgeltlich und hatten sich daran gewöhnt, sie gewissermaßen als ihre eigene zu betrachten. Dann aber, als die große Verordnung heraus kam ... X

ins Wort fallen

Tschechowa

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
18. Hören sie mich an, ich beschwöre sie! Die Bauern des Großvaters ihres Vaters, wie B ₃ !	EH PH ...	Ungerechtigkeit Bullenwiese	Überzeugen durch Faktenbeweis	BEWEISEN
ich schon die Ehre hatte ihnen zu sagen, haben für die Großmutter meiner Tante Ziel gebrannt. Die Großmutter meiner Tante hat, um ihnen etwas Angenehmes zu erweisen ...	X			
19. Großvater, Großmutter, Tante, also ich verstehe nicht das geringste! Die Bullenwiese gehört uns, voilà tout.	PH RH	"	Beweis entkräften Eigentumsanspruch aufrecht erhalten	INS WORT FALLEN INSISTIEREN
20. Mir bitte!	W RH	"	Eigentumsanspruch nicht aufgeben	INSISTIEREN
21. Uns! Und wenn sie's drei Tage lang beweisen, und noch dazu zehn Fräcke anziehen, aber sie gehört uns, uns, uns! Ich will nichts von ihnen, aber ich will auch nicht, das Meine verlieren, ich bitte schön!	W Hi → Bs W → B ₅ Hi	"	insistieren Beeinflussungsver- such unterstellen (= Kleidung!)	Konter-Taktik
22. Ich brauch die Bullenwiese nicht, Natalia Stepanowna, mir geht es ums Prinzip. Wenn sie wollen, also bitte schön, ich schenke sie ihnen.	Er Hi Ag	Bullenwiese Streitobjekt Prinzip: Gerechtigkeit Angebot G's	Entwertung des Streitobjekts Charakter beweisen durch Prinzipien- treue	VORHALTEN GENERALISIEREN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ab	RH	Angebot	Angebot entwerfen	VORHALTEN
B ₁ (k)	FH			
Ex	RH			
Hi	FH		ins Unrecht setzen	
B ₁ (n)	FH			
Hi → Vw	EH		G disqualifizieren	VORHALTEN
Hi → Vw	EH	Nachbar- hilfe		
Hi → Vw	EH			
B ₁ (n) → Vw	EH			
B ₅	RH			
Vw	EH		Recht verteidigen	PERSÖNLICH NEHMEN
Fs	FH	Bullen- wiese		VORHALTEN

23. Ich kann sie ihnen selber
schenken, da sie mir gehör-
ren ... Das alles ist zu-
mindest seltsam, Iwan
Wassiljewitsch! Wir haben
sie bis jetzt für einen
guten Nachbarn gehalten,
für einen Freund, haben
ihnen voriges Jahr unsere
Dreschmaschine geliehen,
so daß wir selber erst im
November ausdreschen konn-
ten, und sie verfahren mit
uns wie mit Zigeunern. Sie
schenken mir mein eigenes
Land. Verzeihung, aber das
ist nicht nachbarlich ge-
handelt! Nach meiner Mei-
nung ist das sogar eine
Dreistigkeit, wenn sie
wollen ...

24. Nach ihnen kommt es also so
heraus, daß ich ein Usurpator
bin? Meine Gnädigste, nie
habe ich mir fremde Güter
gewaltsam angeeignet und
erlaube niemand, mich dessen Vw
zu beschuldigen. (Geht zur
Karaffe und trinkt Wasser.)
Die Bullenwiese gehört mir! Fs

Tschechow

Äußerung

Taktik

Klasse

Thema

Ziel des Sprechers

INSISTIEREN

25. 'S ist nicht wahr, uns!

W

RH

Bullen-
wiese

Recht verteidigen

INSISTIEREN

VIII 26. Mir!

W

RH

"

"

das Gespräch beenden INSISTIEREN

27. Ist nicht wahr! Ich werd's ihnen beweisen. Heute noch schick ich unsere Heumäher auf diese Wiese!

Z

RH

"

Ex schick ich unsere Heumäher auf diese Wiese!

Ha

EH

28. Wie bitte?

Hs

29. Heute noch sind dort meine Mäher!

Ha

EH

Bullen-
wiese
mähenAustragungsebene
wechseln

SICH FESTLEGEN

30. Und ich geb ihnen Keile!

D

EH

Mäher

einschüchtern

31. Wagen sie's nur!

D

EH

Drohung

einschüchtern

32. Die Bullenwiese gehört mir, verstehen sie, mir!

B₅

RH

Bullen-
wiese

Recht verteidigen

INSISTIEREN

33. Bitte schreiben sie nicht!

Hi → Vw

EH

Verhalten
G's

G verletzt

PERSÖNLICH
WERDEN

Bei sich zu Hause mögen sie schreiben und vor Wut röcheln, aber hier bitte ich sie, sich in Grenzen zu halten.

Hi → B₁(d)

FH

Af

IX

Tschechow

Küßerung

Taktik

Ziel des Sprechers

Thema

Klasse

HM

34. Glauben sie mir, meine Dame, wäre nicht dieses schreckliche, quälende Herzklopfen, nicht dieses Hämmern in den Schläfen, so würde ich mit ihnen anders reden. (Schreit) Die Bullenwiese gehört mir! Fs

35. Uns!

36. Mir!

37. Uns!

38. Mir!

"

"

"

"

Recht verteidigen

Bullenwiese

FH

FH

RH

RH

RH

RH

Tonbandprotokoll 1

Äußerung	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. (a): Wenn sie überlegen, was für gewaltige Produktivkräfte diese Gesellschaft hat, was für ökonomische Möglichkeiten sie hat und wenn angesichts dieser Möglichkeiten die Produktivkräfte nicht weiterentwickelt werden, sondern zurückgeworfen werden, wenn Betriebe stillgelegt werden, wenn die Natur ... (unverständlich) ... die menschliche Arbeitskraft ...	B ₃	FH	sozio-ökonomische Möglichkeiten der Gesellschaft	Grundinformation geben für Diskussion	
2. (b): Jawohl	Hs				
3. (a): ... d.h. also, wenn dieses System ...	X				
4. (c): Geh doch rüber!	Af	EH	mögliche, künftige Handlungen a's	unterstellen	INS WORT FALLEN und ABLENKEN
5. (b): Sie kommen ja gar nicht über die Grenze rüber, mit dem Sack da unten und dem alles wirste als Haschischbruder verhaftet.	Hi B ₁ (n) Bm	FH FH RH	Kleidung a's	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN

Tonbandprotokoll 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
6. (a):	Z → Vw	RH	Ä 4 "	entwerten der Unter- stellung und Themen- wechsel
7. (b):	Nein, nein, er will hier...	X		
8. (c):	Aber wir wollen doch Ruhe hier, sie gar nicht hier haben. Wir alle wollen doch nichts von ihnen wissen. Na also!	Vw Vw Ss	EH EH Ss	Überflüssigkeit a's betonen und ihn damit disqualifizieren
9. (a):	Ein Teil der Leute ...	X		
10. (c):	Ein Teil der Leute? Wie- viele? 0,2 Prozent!	Ex Ex, Hi	RH RH, FH	entwerten
11. (b):	Wenn euch die Polizei nicht schützen würde, kriegt ihr 'n Hintern voll hier von den Leuten.	Hi → D	EH	a provozieren
12. (c):	Jawoll, aber anständig!	B ₅	FH	"
13. (c):	und (b): Alle!	B ₅	RH	"

P a u s e

II

III

Tonbandprotokoll 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
14. (b):	Bm	a	a disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN

Ich meine, ich kann sie nur als Gehirnamputierter bezeichnen, wenn sie jeden Saftkram von dem Kommunismus, was ihr den Leuten, diese Utopien, die gar nicht zu verwirklichen sind ...

Be → B₁ (e) FH
X

15. (a): Was meinen sie damit?

Ä 14
b zu Explikation ver-NACHFRAGEN anlassen

16. (b): Alles, alles was ihr da erzählt, das' doch alles Utopie.

Äußerungen a's
entwerten der Argumente
ABBLOCKEN

(unverständliches Durchheinerreden)

17. (c): Hol'n doch mal her, so'n arbeitslosen Lehrer, hol doch mal einen her, der sagt, ich bin arbeitslos und Lehrer. Hol'n se einen her. Da wart ich nämlich drauf!

arbeitslose Lehrer
a provozieren
HERAUSGREIFEN

18. (e): Das versteh ich gar nicht, daß ihr pauschal auf die Leute einhackt. Es gibt genug arbeitslose Lehrer.

"
b und c ins Unrecht setzen
VORHALTEN BELEHREN

19. (c): Herholn!

"
provozieren

Tonbandprotokoll 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
20.(d): Soll er mal einen herholen. (gleichzeitig mit X 21)	EH	arbeitslose Lehrer	provizieren	HERAUSGREIFEN INSISTIEREN
21.(b): Hol mal einen her, den möchte ich auch sehen.	EH, RH	"	"	INSISTIEREN
22.(a): Soll ich jetzt einen herholen? (lacht)	Fr → B ₁ (d)	Aufforderung von b, c, d	lächerlich machen	Konträr-Taktik (LÄCHERLICH MACHEN)
23.(e): Gestern an der Münsterlandhalle sind zehn Lehrer mit 'nem Schild rumgelaufen: Wir sind arbeitslose Lehrer.	B ₃ FH	arbeitslose Lehrer	Wahrheit der Aussage beweisen	BELEHREN
24.(c): Warum kommen die heute morgen Fr nicht nach hierhin?	EH	"	X 23 anzweifeln	NACHFRAGEN
25.(b): (gleichzeitig mit X 24) Bring die mal hierhin!	Af EH	"	anzweifeln	
26.(e): Es gibt tausende! Es gibt in Nordrhein-Westfalen keine. Fs Das ist vielleicht 'ne Ausnahme. Aber Nordrhein-Westfalen ist in diesem Jahr das einzige Land, wo es keine gibt, soweit ich weiß. In anderen Bundesländern gibt es überall arbeitslose Lehrer.	Fs PH PH PH PH H1	" " " " "	beweisen durch Faktenaufzählung	BELEHREN

Tonbandprotokoll 1

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
27. (b): Wenn die gestern Abend da waren, aber warum sind die dann heute morgen nicht hier, wenn die gestern an der Halle Münsterland gestanden haben?!	EH Fr → Vw	arbeitslose Lehrer	Konsequenzen unterstellen und damit disqualifizieren	NACHFRAGEN
28. (e): Ich bin in zwei Jahren auch arbeitslos. Dann bin ich fertig.	FS Hi	e	beweisen durch Selbstzeugnis	BELEHREN
29. (b): Wer sagt das denn, daß sie dann arbeitslos sind?	EH Fr	e arbeitslos	anzweifeln	NACHFRAGEN
30. (c): Wenn sie arbeiten wollen, dann kriegen sie Arbeit.	EH Hi → B ₁ (n)	"	Gegenbeweis antreten	VORHALTEN
31. (e): (unterbricht C) Ja, selbstverständlich! Wenn sie als Transportarbeiter arbeiten oder als Schäfer in der Lüneburger Heide ...	PH B ₆ → B ₁ (d) Hi → B ₁ (d)	"	ironische Zustimmung, um zu entwerten und disqualifizieren durch Hinweis auf inakzeptable Arbeiten	Konträr-Taktik
32. (b): Was machen sie denn, junger Mann?	EH Fr	Beruf von e	eine Falle stellen	NACHFRAGEN
33. (e): Ich verdiene im Moment noch gar nichts. Ich werde auch Lehrer.	PH Hi Be	"	eigenes Interesse begründen	BELEHREN
34. (b,c,d): (gemeinsam) Ha, ha, ha!	PH Hs → B ₁ (d)	"	disqualifizieren	AUFLAUFEN LASSEN

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. (a): Was hat die SPD gesagt? Die Arbeitslosigkeit wird abgeschafft. Was haste jetzt?Fr	Fs Fs EH	Arbeits- losigkeit	zum Nachdenken an- regen	
2. (b): Was wollen sie denn...	X			
3. (c): Nemmer doch mal ...	X			
4. (d): Die Diktatur des Prole- tariats, also auch 'ne Diktatur.	B ₁ (n) → Vw EH	Diktatur des Prole- tariats	a disqualifizieren	HERAUSGREIFEN
5. (a): Ja, sicher.	B ₆	"	d provozieren	
6. (d): Eine Diktatur des Prole- tariats?	Fr → B ₁ (n) FH	"	abwerten	NACHFRAGEN
7. (c): Aber wir ham doch die besten Hi Beispiele, wo die Proletarier am Zuge sind.	Hi FH	"	disqualifizieren	VORHALTEN
8. (b): (ereifert sich) Ja drüben, ja hier, in Albanien z.B., das ist doch euer...	X			FESTNAGELN
9. (a): Ja, ja... (wird unter- brochen)	X			INS WORT FALLEN
10. (b): Was passiert denn in Alba- nien? Wer kann denn da hin- fahren? Kann ich in meinem Urlaub dahinfahren?	Fr Fr Fr EH	Beispiel: Albanien	a hervorzulocken	NACHFRAGEN

Tonbandprotokoll 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
B ₅ → W	RH	Albanien	Angriff entwerten	SICH FESTLEGEN
Fs, W	FH, FH	"	X 11 entwerten	VORHALTEN
B ₅ ! → W	RH	"	Angriff entwerten	INSISTIEREN
P a u s e				
Hi → B ₁ (d)	FH	Verhalten b's	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
Z Hi B ₅ → W	RH FH RH	X 13	vom Gegenteil überzeugen	INSISTIEREN
Fs → Vw	EH	X 15	durch Fakten überzeugen	BELEHREN
B ₅ → W!	RH	X 16	vom Gegenteil überzeugen	INSISTIEREN
X				
Hi	FH	Massaker in Albanien	Kompetenz beweisen	KONKRETISIEREN

Tonbandprotokoll 2

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
20. (a): Da werden massakriert, du hast auch ... du hast ne Macke hast du doch!	Ex, B ₁ (d)	Massaker in Albanien	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
21. (b): Nein, nein, das stand doch neulich in der Zeitung. Da gabs 'ne Klicke, die...	Z, B ₅ X	"	Kompetenz beweisen	INSISTIEREN
22. (a): Da hängen die ne Wandzeitung auf, was ihr nämlich im Betrieb nicht habt.	Hi	Wandzeitung in Albanien	Kompetenz beweisen und ablenken durch Themenwechsel	ABLENKEN
23. (b): Da gabs ... ich wollte das grad erklären, mit dem massakrieren. Dahinten...	X Ha X	"	erklären eigener Aussagen	
24. (a): Wo dahinten?	Fr	Ä 23	b verwirren	INS WORT FALLEN
25. (b): Ja, da in Albanien gabs eine Klicke, wo die wieder Annäherung an die Sozialfaschisten suchten...	B ₃	Albanien Klisque	Kompetenz beweisen	BELEHREN
26. (a): Ach, hör doch auf! (beendet damit die Interaktion)	Af	IA	Beendigung der IA	ABBLOCKEN

Tonbandprotokoll 3

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. (a): Bleiben sie in der DDR!	AF	EH	Zugehörig- disqualifizieren durch unterstellen	
2. (b): ... weil in der DDR kein Sozialismus ist.	Z	RH	" sich distanzieren	HERAUSGREIFEN
3. (a): Wo haben wir 'nen richtigen echten Sozialismus? Also, Fr wo ist denn jetzt der echte Sozialismus? Also geben sie Fr mir mal 'ne Antwort, 'ne konkrete Antwort, wo ist er Af zuhause?	Fr	EH	echter Sozialismus einer bestimmten Antwort veranlassen	NACHFRAGEN
(gleichzeitig mit Ä 4)				
In Moskau ist er nicht zu- Fs hause, in Berlin ist er nicht zuhause. Ist er in Peking Fr zuhause?	Fr	EH		
4. (b): Ich muß ihnen erst mal sagen, Hi was Sozialismus ist. Das scheinen sie nicht genau zu wissen. Sozialismus ist, B ₁ (n) Sozialismus ... X	Fr	FH	Sozialismus belehren von a	BELEHREN
5. (a): Ist er in Peking zuhause?	Fr	EH	Ort bzw. Heimat des echten So- zialismus	NACHFRAGEN
6. (b): Sozialismus ist, d.h. es gilt Fs weiterhin eine Bourgeoisie.. X	Fr	FH	Sozialis- belehren von a mus	BELEHREN

Tonbandprotokoll 3

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
7. (a): Also geben sie mir mal 'ne Antwort! Also, wo ist ihre Idee zu Hause?	Af → Vw EH EH	Ort des echten Sozialismus	ablenken und zu konkreter Stellungnahme verleiten	INSISTIEREN
8. (b): Es gibt ...	X			
9. (a): Nicht in Berlin!	Fs FH	"	verwirren und provozieren zu Antwort, auf die b festgelegt werden kann	INS WORT FALLEN
10. (b): Es gibt kein ...	X			
11. (a): Nicht in Moskau!	Fs FH	"	"	INS WORT FALLEN
12. (b): Es gibt kein Paradies!	Fs → Vw EH	"	Frage entwerfen	ABBLOCKEN
13. (a): Aber in Peking ist er zu Hause?	Fr EH	"	entwerten durch übergehen und nachhaken	NACHFRAGEN
14. (b): Es gibt kein Paradies! Sozialismus heißt allerdings ...	Fs → Vw X EH	"	Frage entwerfen	VORHALTEN
15. (a): (will ihr mit einer Handbewegung das Wort abschneiden)				
16. (b): Ja, ich muß vielleicht etwas länger ausholen.	Hi → Be FH	"	Begründung der Entwertung	

Tonbandprotokoll 3

Äußerung

17. (a): Ja, ja, \ja.	HM	Hs → B ₁ (d)	FH	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
					unglaubwürdig machen von 'p'	PERSÖNLICH WERDEN
18. (b): Sie wollen überhaupt keine Antwort, sie wollen überhaupt nicht wissen, was ich sage!	Vw		EH	Verhalten von a	disqualifizieren und damit Beendigung der IA	ABBLOCKEN
	Vw		EH			

Walser

Außerung

	HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
1. Schschscht. Sie ist wieder da.	Af, Fs	EH, FH		G zum Schweigen veranlassen	
2. Wer?	Fr	EH		Zusatzinformation erhalten, um Thema bestimmen zu können	
3. Die Ratte.	Hi	FH	die Ratte	G informieren	
4. Ach, unsere Maus, unser...	Fs, X	FH	Maus	verharmlosen durch Uminterpretation	HERUNTERSPIELEN
5. (Hält ihm den Mund zu:) Schschscht. Weil du Angst hast, brüllst du, daß sie verschwindet. Bitte Felix, vertreib sie nicht. Bring sie jetzt endlich um.	Bs Af Af	EH EH EH	Verhalten G's	G zum Handeln veranlassen	INS WORT FALLEN PERSÖNLICH WERDEN
6. Mein Gott, unser liebes, kleines Mäuschen ...	Ex X	RH	Maus	verharmlosen	HERUNTERSPIELEN
7. Felix, es ist eine Ratte. Bitte, rasch, bring sie um.	W Af!	RH EH	Ratte	G zum Handeln veranlassen	INSISTIEREN
8. Da hätten wir mal einen Abend für uns ...	Hi X	FH	Beziehung	ablenken	
9. Schschscht! (Sie greift nach einem Kissen, schleicht schnell, aber geräuschlos im Bogen zurück zur Ecke und	Af	EH	Verhalten G's	G zu bestimmten Handlungen veranlassen	INS WORT FALLEN ÜBERGEHEN

Walser

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
		stopft das Kissen auf das Loch, aus dem die Maus gekommen sein muß. Jetzt ganz laut:) So. Der Rückweg ist versperrt, jetzt Felix, bitte.		
Fs	FH	Handlungen G's	G zu Handlungen veranlassen	
Af!!	EH			
		10. (Von jetzt an spricht er-leise und schaut immer wieder einmal seitlich auf den Boden.) Trude, die lächerliche Spitzmaus...		
B ₁ (n)	FH	Spitzmaus	UG lächerlich machen und damit disqualifizieren	HERUNTERSPIELEN
W → B ₁ (k)!	FH	Ratte	entwerten durch Verweis auf Merkmale	INSISTIEREN
B ₁ (k)	FH	Nagetier	UG lächerlich machen	HERUNTERSPIELEN
Hi, Hi	FH, FH	Ratte	G aktivieren und motivieren	VORHALTEN
Hi → Vw	EH	Verhalten G's		
Af!!!	EH			INSISTIEREN
Af, Be	EH, FH			
Hs, Fr	EH	Handlung	auf UG eingehen und sie zugleich durch Instrument entsprechende Bewertung disqualifizieren	LÄCHERLICH MACHEN
Fr → B ₁ (d)	FH	G's		
Ex	RH	Instrument		
		14. Ja, ja. Aber wie? Womit er-schlag ich jetzt so ein armes Mäuschen? Womit bloß, Trude?		

Walser

Äußerung

HM	Klasse	Thema	Ziel des Sprechers	Taktik
Ex Hi → Vw	RH EH	Verhalten G's	disqualifizieren	PERSÖNLICH WERDEN
15. Herrgott, muß ich, eine Frau, dir, dem Mann, noch zeigen, wie man eine dreckige Ratte erledigt?				
16. Bitte, ich lern immer gern was dazu.	Er → B ₁ (d)	Handlungen UG's	UG disqualifizieren	LÄCHERLICH MACHEN
17. Entweder, du bist ein Mann oder du bist keiner.	Hi → B ₁ (d)	G's Verhalten und Bewertung UG's	zum Handeln drängen	PERSÖNLICH WERDEN
18. (Sucht nach einem Gegenstand) Einfacher läßt es sich fast nicht mehr formulieren. Aber wie dir das Blutopfer darbringen? Keine Pistole im Haus, keinen Bumerang, Pfeil und Bogen fehlen. Hi Also auf Mord sind wir wirklich schlecht gerüstet, das gibst du zu. Übrigens, daß Rattenblut Flecken gibt, im Teppich, auf Tapeten, Sesseln, Couch, wo es grad hinspritzt, daß Rattenblutflecken kaum mehr zu entfernen sind, das weißt du? Ich sag es bloß, damit du mir nachher nicht Vorwürfe machst und sagst, du hättest es in aller feibrigen Unschuld und B ₁ (d)	Fs, B ₁ (d) EH FH FH FH FH	Handlungsfolgen	Überlegenheit demonstrieren	LÄCHERLICH MACHEN
				PERSÖNLICH WERDEN

Walser

Äußerung

Jagdeinhalt vergessen, ich aber, der Mann hätte dir sagen müssen, wie unauslöschlich Rattenblutflecken sind.

HM Klasse Thema Ziel des Sprechers Taktik

19. Da, da ist sie. Rasch, Felix, die Cognacflasche, rasch. (Sie gibt ihm die Flasche.)
Hi
Af!!!
FH
EH
Ratte
G ablenken und dazu bringen, daß er handelt
ÜBERGEHEN
20. Schschscht! Schrei nicht so. Af
Gleich kriegt' sie Angst, will zurück, kann nicht, kriegt die Panik und fängt an zu springen. Ratten machen bis zu zwei Meter im senkrechten Steilsprung. Er
Natürlich nur, wenn sie in Not sind. Dann wird die Schlächtereier ziemlich ekelhaft, das kann ich dir sagen. Wir müssen jetzt ganz leise sein, daß sie sich wieder beruhigt.
Hi
Af
FH
EH
Jagd
UG dominieren, indem man Wissen präsentiert und die Führung übernimmt
ÜBERGEHEN
21. Da. Unter der Couch. Jetzt hinterm, Achtung. Felix bleib, Hi
ja, da am Klavier muß sie
jetzt gleich, sie hat gemerkt, daß du, jetzt Felix, Af
jetzt aber, Herrgott, schlag Af
doch, schnell, schnell, schlag doch jetzt zu!
Hi
Hi
Hi
EH
EH
Af!!
FH
FH
FH
EH
EH
EH
"
G dazu veranlassen, ÜBERGEHEN
daß er das Tier tötet.

Walser

Äußerung

Ziel des Sprechers

Thema

Klasse

HM

22. (Felix war zwar hinter der Maus her, kommt aber erfolglos aus Trudes Ecke zurück.)
 Leider hast du den Rückweg schlecht versperrt. Unten durch. Ab, zurück ins Heimatland. Leider Trude. Du hättest das Kissen mit einem Stein beschweren müssen.
23. So, ich. Und warum denn ich? Und warum nicht du?
24. Du warst verantwortlich für die Sperrung des Fluchtweges.
25. Jämmerlich!
26. Das nächste Mal ist sie dran. Hauptsache, sie ist fort jetzt. Wir sind wieder allein, Trude.
27. Du wolltest ja gar nicht!

UG ins Unrecht setzen
 (die Schuld zuschieben)
 BELEHREN

Trudes
 Sperre

FH

B₁ (n) → Vw

FH

Ex

RH

FH

Hi → B₁ (n)

VORHALTEN

zurückweisen

Vorwurf
 G's

RH, EH

Ex, Fr → Vw
 Fr → Vw

durch vorwerfen disqualifizieren

Verhalten
 UG's

EH

Vw!

PERSÖNLICH
 WERDEN

disqualifizieren

Verhalten
 G's

FH

Ex → B₁ (d)

AUSWEICHEN

einlenken durch
 versprechen

Maus/
 Ratte

RH

B₅

Ex

Hi

FH

FH

disqualifizieren

Verhalten
 G's

EH

Vw

Q u e l l e n a n g a b e n

- Albee Text 1: Albee, E.: Wer hat Angst vor Virginia Woolf ; Frankfurt 1971, S. 12
- Albee Text 2: ebd. S. 13-15
- Bach/Wyden Text 1: Bach, G.R./Wyden, P.: Streiten verbindet, Streitregeln für Liebe und Ehe; Düsseldorf und Köln 1975, S. 19
- Bach/Wyden Text 2: ebd. S. 40
- Bach/Wyden Text 3: ebd. S. 66
- Bach/Wyden Text 4: ebd. S. 134
- Bach/Wyden Text 5: ebd. S. 193
- Bach/Wyden Text 6: ebd. S. 71
- Baldwin Text: Baldwin, J.: Blues für Mister Charlie; in: Amerikanische Dramen aus fünf Jahrzehnten, herausgegeben von E. Brüning, Berlin und Weimar 1968, S. 240-242
- Bergmann Text 1: Bergmann, I.: Szenen einer Ehe; Hamburg 1975, S. 35-39
- Bergmann Text 2: ebd. S. 71-75
- Bergmann Text 3: ebd. S. 138-139
- Bergmann Text 4: ebd. S. 164-165
- Coward Text 1: Coward, N.: Privatleben; in: Evans, A. D. (ed.): The Week-End Omnibus, London 1933, S. 1-88; (übertragen von E. Apeltauer), S. 17-20
- Coward Text 2: ebd. S. 22-25
- Coward Text 3: ebd. S. 42-43
- Coward Text 4: ebd. S. 51
- Coward Text 5: ebd. S. 59-62
- Coward Text 6: ebd. S. 84-87
- Gespräch zwischen Herrn Henkel und Herrn Schräuble: Vrolijk, A./Dijkema, M.F./Timmermann, G. (74): Gesprächsmodelle; Freiburg 1974, S. 275-277

Hansberry Text: Hansberry, L.: Eine Rosine in der Sonne; in: Amerikanische Dramen aus fünf Jahrzehnten, herausgegeben von E. Brüning, Berlin und Weimar 1968, S. 572-574

Kass Text 1: Kass, J.: Der Boxring, Dialoge; Universaledition Wien, o.J. 'Vater und Sohn'

Kass Text 2: ebd., 'Spiel einen Hund'

Kass Text 3: ebd., 'Wer noch erinnert, Mama'

Kass Text 4: ebd., 'Harvey Milton'

Krechel Text 1: Krechel, U.: Erika; Frankfurt 1974, 4. Bild

Krechel Text 2: ebd., 10. Bild

Lanner Text; Mitschnitt von 'Joseph Lanner', Schulfunksendung des WDR vom 2.6.1977

Nannen-Löwenthal-Gespräch: Texte gesprochener deutscher Standardsprache II, 'Meinung gegen Meinung', Diskussionen über aktuelle Themen; ausgewählt, redigiert und eingeleitet von Ch. Os, München 1974, S. 238-273 (zur Lesbarkeit leicht vereinfacht)

Odets Text 1: Odets, C.: Warten auf Lefty; in: Amerikanische Dramen aus fünf Jahrzehnten, herausgegeben von E. Brüning, Berlin und Weimar 1968, S. 321-323

Odets Text 2: ebd. S. 333-335

Tonbandprotokoll 1: Eigenaufnahme

Tonbandprotokoll 2: Eigenaufnahme

Tonbandprotokoll 3: Eigenaufnahme

Tschechow: Tschechow, A.: 'Der Heiratsantrag' in: Dramatische Werke, Zürich 1968, S. 46-50

Walser: Walser, M.: Zimmerschlacht; Gesammelte Stücke, Frankfurt 1971, S. 136-137

